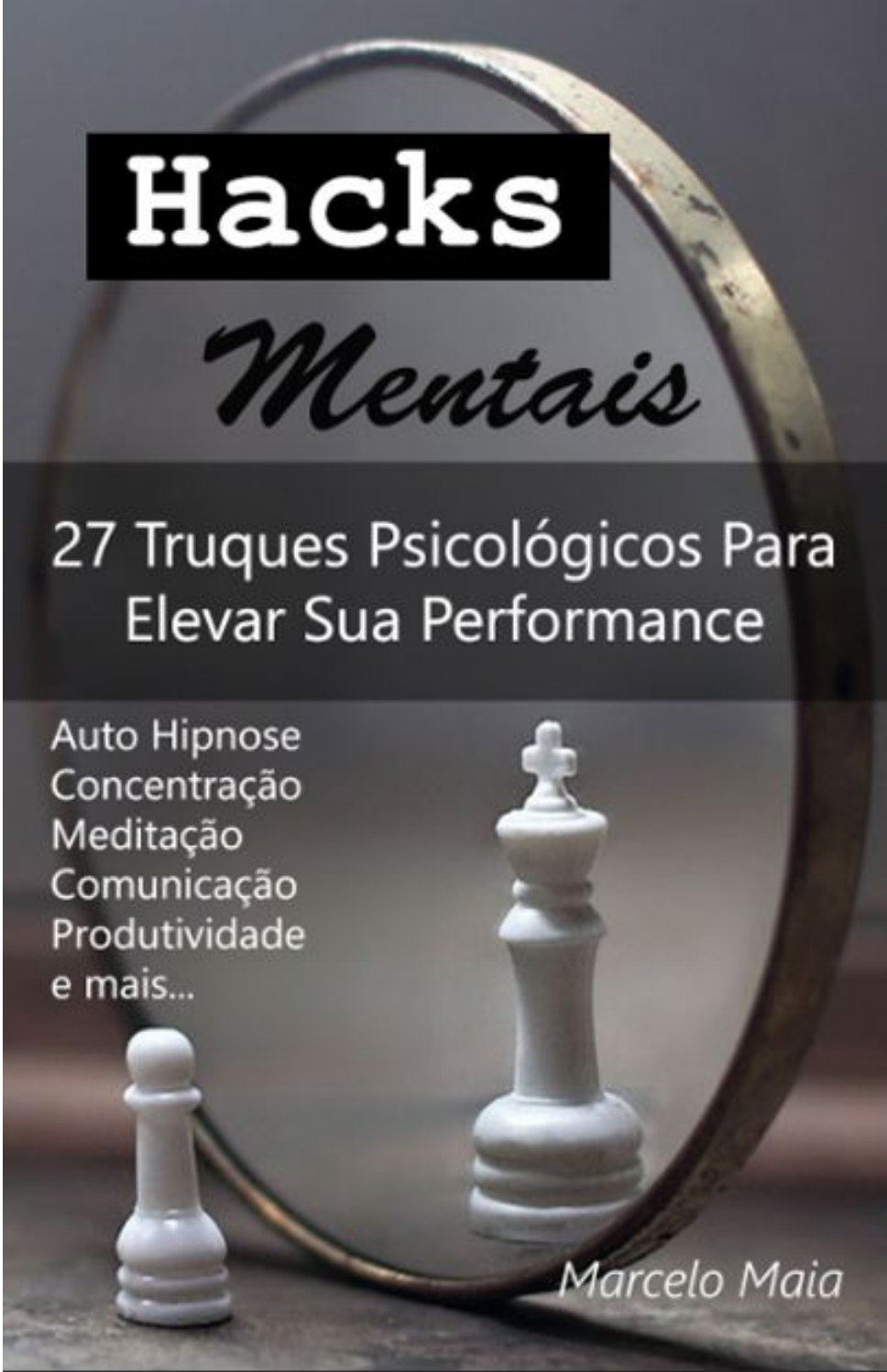




Hacks

Mentais

27 Truques Psicológicos Para
Elevar Sua Performance

Auto Hipnose
Concentração
Meditação
Comunicação
Produtividade
e mais...

Marcelo Maia



Hacks

Mentais

27 Truques Psicológicos Para Elevar
Sua Performance

Copyright, Marcelo Maia, Todos os Direitos Reservados

Distribuição e reprodução sem autorização do autor são proibidas por lei.

ISBN: 978-1981116393

Sumário

Hack 1 Controle Suas Emoções Criando Âncoras	3
Hack 2 Como Ler a Mente De Qualquer Pessoa e Ainda Eliminar o Bloqueio Criativo	6
Hack 3 O Efeito Manada Como a Pressão Social Afeta Decisões	9
Hack 4 Como Influenciar as Pessoas Sem Que Elas Percebam Com Justificativas “Porque...”	13
Hack 5 Prisão de Stanford Como Mudar Sua Personalidade	16
Hack 6 Como Capturar a Atenção e Deixar As Pessoas Super Atentas Ao Que Está Dizendo	19
Hack 7 Neuromarketing O Segredo Das Vendas Hipnóticas	22
Hack 8 O Efeito Forer Como Criar Rapport Com Frases de Horóscopo	26
Hack 9 Como Criar Mapas Mentais Para Maximizar Seu Poder Cerebral	29
Hack 10 Meditação Mindfulness Como Aumentar Sua Massa Cinzenta	32
Hack 11 O Poder Do Toque e o Magnetismo Pessoal	35
Hack 12 Biohacking Como Melhorar Sua Saúde	37
Hack 13 Técnica EFT Liberação Emocional	42
Hack 14 Swish Como Reprogramar Seu Cérebro	45
Hack 15 Ondas Cerebrais Como Alterar Sua Frequência Cerebral	51
Hack 16 Arquétipos Como Programar O Ambiente	54
Hack 17 Ativação Semântica Como Criar Imprints Na Memória	59

Hack 18 Condicionamento Skinner Como Treinar Cães e Humanos	62
Hack 19 Força de Vontade vs. Imaginação Como Desenvolver Seu Poder Pessoal	65
Hack 20 Como Hipnotizar Qualquer Pessoa Como Fazer Um Show De Hipnose	70 71
Hack 21 Palácio da Memória Como Memorizar Qualquer Coisa Rapidamente	76
Hack 22 Palavras Poderosas e Persuasivas Como Vender Mais Com Neuromarketing	81
Hack 23 Produtividade Como Ser Mais Eficiente	84
Hack 24 Os Segredos Da Sedução	87
Hack 25 Persuasão Como Influenciar Pessoas	90
Hack 26 Multiplicar Tempo Como Fazer O Dobro Na Metade Do Tempo	92
Hack 27 Como Ser Feliz O Segredo Da Felicidade Verdadeira	96
Academia Cerebral	100
BÔNUS	100

Hack 1 Controle Suas Emoções Criando Âncoras

Quem nunca teve dificuldades para controlar suas emoções?

Muitas vezes, você precisa fazer um trabalho, fechar um negócio ou conversar com alguém e simplesmente você não está no seu melhor momento emocional (você pode estar triste, com baixa autoestima, preocupado, com raiva).

Não seria fantástico se existisse uma forma de trazer à tona, sempre que você precisasse, o seu entusiasmo, a sua força, a sua confiança? Você poderia transformar qualquer situação em uma oportunidade. E o melhor, isso tudo sem precisar depender da sorte para estar em um bom momento emocional.

Pois bem, preste atenção. No final do século XIX e no início do século XX, um fisiologista russo chamado Ivan Pavlov, ao estudar a fisiologia do sistema gastro intestinal, fez uma das grandes descobertas científicas da atualidade: o reflexo condicionado.

Através do seu experimento, Pavlov conseguiu demonstrar como criar uma reação fisiológica automática em um cão, fazendo-o salivar sempre que ele tocava um sino.

O experimento de Pavlov consistia em 4 passos bem simples, que irei te mostrar agora.

Primeiro, nós pegamos um cão normal, que está acostumado a salivar sempre que vê comida. Então, se você tocar um sino para esse cão ele não vai apresentar nenhuma resposta. Estas 2 fases acontecem antes do condicionamento.

Pois bem, agora nessa fase vamos dar comida ao cão, o que vai fazê-lo salivar e, juntamente com a comida, vamos tocar o sino. A partir de agora, toda vez que você der comida a ele, você toca o sino.

O que vai acontecer depois de algumas repetições desse padrão, é que o cão ficará condicionado. Ou seja, toda vez que você tocar o sino, ele irá salivar porque seu cérebro relaciona o som do sino à comida (mesmo quando não houver comida).

Chamamos esse processo de ANCORAGEM (criação de âncoras). O sino se tornou uma âncora automática.

Todos nós temos vários reflexos condicionados adquiridos em nossas vidas. **Por exemplo, uma música que te deixa mais feliz** ou um inseto que te deixa apavorado, uma comida tão gostosa que te faz salivar só de pensar.

Virtualmente, qualquer coisa pode ser uma âncora, uma imagem, um som, um gesto. Se você pensar bem, qualquer logotipo funciona como uma âncora para fazer os clientes se lembrarem do produto.

“Ok, mas o que isso tem a ver com controlar minhas emoções?”
Espere, você já vai juntar os pontos.... Está preparado?

Tudo o que você precisa fazer é criar uma âncora para os seus estados emocionais desejados.

O quê? Calma, é bem fácil.

Veja só, se você tá meio pra baixo e quer se sentir mais entusiasmado: faça uma dancinha da vitória. Comemore como se estivesse vencendo um grande desafio.

Oh, Yes! Uhu! - levante as mãos, posição do vencedor.

Repita isso algumas vezes. Depois, sempre que quiser se sentir entusiasmado, mesmo se estiver um pouco desanimado, basta você disparar a âncora para fazer o seu cérebro entrar em um estado emocional mais alegre.

Exemplo:

Se você quer se tornar mais confiante, pense em um momento da sua vida onde se sentiu extremamente confiante e crie uma âncora para representar esse momento.

Fácil assim!

Você pode criar uma âncora mais apropriada para você. Seja uma música, um gesto, um toque, uma dança... Agora lembre-se: quanto mais você repete o estímulo e a âncora, mais forte ela se torna.

Faça esse experimento!

Treinamento

1. Crie uma âncora de entusiasmo ou confiança agora e repita-a várias vezes ao dia.

Lembrando que você pode criar âncoras para qualquer tipo de emoção que desejar. E quanto mais você repetir essa âncora, mais forte ela ficará.

Hack 2 Como Ler a Mente De Qualquer Pessoa e Ainda Eliminar o Bloqueio Criativo

Agora veremos um conteúdo que tem inúmeras aplicações práticas para você, que é inteligente e orientado a resultados.

Sim! Vou te mostrar como ler a mente das pessoas através de suas expressões faciais. Você também aprenderá como quebrar o bloqueio criativo fazendo caretas.

Ficou interessado? Então preste atenção e leia atentamente cada palavra, para não perder nenhum detalhe importante.

Um dos maiores pesquisadores das expressões emocionais humanas, o psicólogo Paul Ekman, comprovou em 1990 que quando uma pessoa movimenta os músculos do rosto para gerar um sorriso,

mesmo que fingindo, sua atividade cerebral se altera com a liberação de neurotransmissores relacionados ao prazer.

Isso não é demais?

O simples fato de você sorrir um pouquinho mais é suficiente para aumentar a quantidade de serotonina e endorfina no seu cérebro (responsáveis por uma sensação de bem estar e alegria).

O sorriso funciona como uma âncora de alegria.

Esse é o poder do sorriso. Tem gente que se envenena com antidepressivos ou vive estressado, quando tudo o que precisava era sorrir mais para conseguir equilibrar suas emoções durante o dia a dia.

EXPERIMENTE! É grátis! =D

Se quiser aumentar ainda mais o poder dessa técnica, faça isso várias vezes ao dia e você irá se surpreender como uma coisa tão simples pode ser tão eficiente.

Existem ainda pesquisas feitas pelo Dr. Paul Ekman que serviram de base para os episódios da série Lie to Me. Você assiste?

Ele codificou as emoções humanas básicas. Veja isso:



O cérebro leva menos de 200 milésimos de segundos para identificar uma expressão facial. E isso é incrível porque você pode ler as emoções das pessoas e até mesmo saber se elas estão mentindo simplesmente pelas expressões que elas fazem.

Imagina usar isso para jogar poker! =)

Agora eu quero que você participe desse experimento psicológico simples. Está pronto?

Faça uma cara de raiva, faça uma cara de feliz, cara de raiva, cara de feliz...

Observe como suas emoções mudam enquanto altera suas expressões faciais.

Você consegue perceber isso? Lembra-se do hack anterior, quando eu falei sobre âncoras e condicionamento? Do experimento de Pavlov?

Tudo está relacionado. Você está condicionado a sorrir sempre que fica feliz. E hoje você descobriu que o inverso também é verdadeiro.

Ou seja, quando você sorri mesmo que forçadamente você altera a química do seu cérebro entrando em um estado mais alegre devido a liberação dos neurotransmissores relacionados ao prazer e bem estar.

Cada emoção está relacionada com uma micro-expressão característica. Resumidamente, quando você faz caretas vários neurotransmissores são bombardeados no seu cérebro. Isso ajuda a resetar sua mente e é ideal para momentos de bloqueio criativo.

Por exemplo,

Você quer escrever e não consegue por que não tem ideias.

Então faça algumas caretas e veja como novas ideias irão brotar.

E lembre-se também do que eu disse antes, sorria. Quanto mais melhor. =D

Hack 3 O Efeito Manada

Como a *Pressão Social Afeta Decisões*

Vamos começar com uma pergunta rápida para que você possa entender como foi o experimento da conformidade social.

Imagine uma situação em que tem a certeza de que sua opinião está certa e a do grupo está errada. Qual seria o peso da pressão social sobre a sua convicção?

Nesse #hack você vai descobrir o que é o efeito manada e como utilizar de forma inteligente para alavancar a sua vida rapidamente.

Em 1951 Solomon Asch realizou um experimento para tentar encontrar indícios do **poder de influência que os grupos exercem sobre os indivíduos**.

Ele queria provar que o simples desejo de pertencer a um grupo faz com que as pessoas abram mão de suas opiniões, convicções e individualidades.

Imagine você numa sala com mais sete outros estudantes, que vão participar de um experimento sobre acuidade visual para o qual você se ofereceu como voluntário.

O teste é bem simples. Consiste em 2 cartões você só precisa encontrar a linha de tamanho correspondente no outro cartão.

- Moleza! Você pensa.

E todos respondem corretamente na primeira vez que o examinador pergunta. E na segunda vez novamente, todos estão certos. Afinal a resposta é óbvia.

Quando você já começava a se arrepender de estar ali pois tudo indicava uma tediosa atividade para identificar aspirantes a cego, o primeiro colega da sala a responder claramente comete um erro.

E escolhe a resposta obviamente errada.

- "Como ele pôde? Uma linha é visivelmente maior do que a outra!", você pensa inconformado.

Mas aí o seguinte comete o mesmo erro. E também o terceiro e todos os demais. Você é a última pessoa na fila e responde diferente dos demais. Todos olham para você.

- Que coisa estranha! (você pensa)

No par de figuras seguinte, o cara da primeira cadeira erra novamente. E todos vão atrás. Você tem certeza que eles estão errados.

Mas como podem todos estarem errados e você está certo? Você responde de maneira diferente novamente.

Na próxima rodada você já não tem tanta certeza se está certo.

Sua insegurança começa a dar lugar à angústia. Será que você não está enxergando direito? Que constrangimento responder de maneira diferente de todos!

- Ah, quer saber? Posso até errar, mas acho melhor responder igual aos outros. Não estou me sentindo bem discordando dessa estranha unanimidade.

Pronto. Você começa a responder como o grupo. No fim do experimento você descobre, porém, que **o único voluntário de verdade era você.**

Os outros sete ali presentes eram atores que faziam parte da pesquisa. Todos foram orientados para dar as respostas erradas para ver até que ponto você resistiria.

E então você manteria ou não manteria sua posição? Como resultados Asch obteve que apenas 30% dos sujeitos não se conformou à pressão implícita pelo grupo, ou seja, mantiveram-se fiéis a sua própria percepção.

Isso explica porque tantas pessoas são tão obcecadas em defender seus grupos. Seja em uma religião, seja no futebol, seja na política...

Eu quero que você pense nisso e reflita! Até onde vai a sua individualidade? Você pensa por conta própria ou é somente mais um na multidão?

Agora você deve estar se perguntando, como eu posso tirar proveito dessa pressão social de forma POSITIVA para alavancar a minha vida?

Aqui entra o #hackmental, nos seres humanos obviamente somos criaturas sociais então a melhor forma de garantir que a pressão social te ajude a conquistar um objetivo. É criando compromissos com as outras pessoas.

Se você chamar as pessoas para uma festa em sua casa dia tal. As pessoas vão cobrar de você a festa, afinal de contas você criou um compromisso. E você pode usar esse mesmo princípio simples para se motivar. Isso não é fantástico?

Tem muitas formas de você fazer isso. Mais uma das mais legais é criar uma META e compartilhar com outras pessoas porque dessa forma você pode ir melhorando com o feedback que te enviam e a sua jornada ainda pode inspirar outros a mudarem também.

Você pode criar um blog, tirar fotos ou postar na sua rede social... Por exemplo, se você quer emagrecer você cria um blog ou vídeos e deixe que as pessoas sigam a sua jornada e o seu progresso.

Legal né? Você não tem ideia o quanto essa estratégia é eficiente. Faça o teste e experimente!

E isso não é tudo. Esse conhecimento sobre pressão social prova outro ponto super interessante. Você certamente já ouviu o ditado:

Diga me com quem tu andas que te direi quem és.

Isso é muito verdadeiro. Podemos dizer que você é uma média das pessoas com quem mais passa tempo.

Então tem mais um #hackmental nesse capítulo, a minha dica é:

Escolha bem os seus amigos. E com quem passa o seu tempo... Procure pessoas que compartilham os mesmos sonhos que você. Ou melhor, procure pessoas que já atingiram o resultado que você quer ter na vida. E você vai ver como a sua curva de aprendizado vai acelerar rapidamente.

Hack 4 Como Influenciar as Pessoas Sem Que Elas Percebam Com Justificativas “*Porque ...*”

Em 1978 a doutora Ellen Langer e seus colegas realizaram um experimento muito interessante em uma fila de xerox.

Os testes examinaram como diferentes solicitações poderiam afetar a disposição das pessoas para permitir que um indivíduo fusesse ou não a fila.

No **primeiro teste**, o participante disse: “Desculpa, tenho cinco páginas. Posso furar a fila?”

Neste cenário, cerca de **60%** das pessoas permitiram que ele furasse fila e usasse a máquina antes delas.

Na **segunda situação**, fizeram uma pequena alteração. Desta vez, o participante disse:

“Desculpa, tenho cinco páginas. Posso furar a fila porque estou com pressa?”

Você percebeu a pequena diferença entre os dois pedidos? Vamos examiná-lo com atenção: A solicitação foi ligeiramente alterada acrescentando um “porque” (o motivo).

“Porque eu estou com pressa” não é uma boa desculpa para a maioria de nós. Mesmo assim, cerca de **94%** das pessoas deixaram que ele furasse a fila desta vez.

Se você achou estranho, vamos à solicitação usada no terceiro e **último teste**:

“Desculpa, tenho cinco páginas. Posso furar a fila porque eu tenho que fazer cópias?”

É uma justificativa insuficiente para que as pessoas deixassem o participante furar fila, afinal, todo mundo ali quer tirar cópias.

Apesar disso, **93%** das pessoas permitiram que ele passasse na frente, apenas 1% a menos que no caso anterior, porém, **33% a mais** que no primeiro teste, no qual não há um porquê no pedido.

Esse experimento foi repetido outras vezes com algumas alterações nos parâmetros e os resultados ainda foram surpreendentes.

Esse experimento prova que algumas palavras podem ativar padrões de comportamentos automáticos que fazemos sem pensar...

Isso é chamado de Mindless behaviour que é quando NÃO prestamos atenção aos elementos realmente relevantes e fazemos decisões sem pensar racionalmente.

Agora a coisa mais surpreendente, é que ao contrário do que muita gente imagina, nossas decisões quase nunca são conscientes.

A maioria das decisões rápidas do cotidiano são inconscientes e processadas emocionalmente e então só depois nosso cérebro lógico encontra uma justificativa para explicar porque tomou aquela decisão.

Presta atenção porque saber disso te coloca em uma posição de extrema vantagem em relação a qualquer um que não compreende como seu próprio cérebro funciona. E como a sua mente processa decisões.

A maioria das pessoas nem sequer imaginam isso. E agora você é uma pessoa privilegiada. Lembre-se que com “grande poder vem grande responsabilidade”. =D

O fato é que fazer decisões de forma consciente gasta muita energia e para economizar essa energia nosso cérebro mais primitivo e emocional repete padrões automáticos que foram condicionados em sua vida como por exemplo esse que foi demonstrado no experimento.

Um favor é pedido - Uma razão é dada - Então tudo bem! aceite o pedido

Existe um padrão inconsciente automático disparado pelo simples uso da palavra PORQUE ... o gatilho mental da razão.

A palavra PORQUE é uma âncora! Lembra do experimento de Pavlov?

Se você quer aumentar seu poder de influencia consideravelmente em um pedido, dê uma bom motivo, diga O PORQUE e você verá como mágica acontece.

Mesmo quando a exigência do pedido é grande, quando se tem uma boa razão, uma razão importante a probabilidade de receber um sim pode subir para mais de 90%.

Mesmo que você seja um mendigo e esteja pedindo dinheiro na rua, se você usar a palavra porque seus resultados vão aumentar. Isso é garantido cientificamente.

Dica:

Aprenda mais palavras hipnóticas como essa no livro “Os Segredos Da Hipnose Conversacional”

<https://www.amazon.com/Segredos-Hipnose-Conversacional-Autorização-Profundamente>

Hack 5 Prisão de Stanford Como Mudar Sua Personalidade

Você está prestes a descobrir o que foi o experimento da prisão de Stanford e porque esse experimento foi considerado um dos mais controversos da história da psicologia sendo apelidado pela comunidade científica de efeito Lúcifer.

E não é só isso, você vai ver ainda como tirar proveito desse princípio estranho para hackear a sua mente e modificar a sua personalidade em questão de dias.

Sim, existe uma forma muito interessante de usar esse conhecimento e eu vou te mostrar como usar isso para se transformar em uma versão melhor de si mesmo.

Em 1971 foi realizado um experimento social liderado pelo professor Philip Zimbardo na universidade de Stanford . Os resultados inesperados foram tão dramáticos que o experimento teve que ser interrompido antes de sua conclusão.

Os prisioneiros não tinham nenhuma regalia, foram levados de suas casas e recolhidos numa prisão construída no porão do laboratório de psicologia. Tudo como se realmente tivessem cometido um crime.

Lá, eles foram revistados, ficaram pelados para serem higienizados, foram uniformizados e colocados em celas, onde eram vigiados pelos guardas.

Os guardas começaram a punir os presos constantemente. Houve então uma rebelião onde os guardas usaram da violência para retomar o controle.

O comportamento dos guardas tornou-se cada vez mais agressivo e os prisioneiros começaram a mostrar posturas cada vez mais submissas e apresentando sinais de esgotamento e trauma.

Alguns prisioneiros tiveram colapsos emocionais mostrando desindividualização e a experiência prevista para 15 dias teve que ser encerrada no sexto dia.

Esse experimento prova que:

"Dentro de cada um de nós há um conformista e um totalitário, e não é preciso muito mais do que o uniforme certo para que ele venha à tona".

Ele é chamado de efeito Lúcifer porque mostra como pessoas boas podem se tornar sádicas e cruéis de acordo com o ambiente e grupo que estão.

E não é só isso, prova ainda outra coisa muito importante que você só consegue ver se pensar por fora da caixa.

Existe uma outra conclusão interessante: Eles estavam encenando, apenas fazendo de conta e as coisas saíram do controle.

Ou seja, o simples fato de fazer de conta, o simples ato de fingir já é suficiente para dissociar o consciente e causar mudanças reais a nível emocional.

Todo hipnotista sabe disso.

Quando você faz de conta, você engaja o processo imaginativo e isso é suficiente para ultrapassar o fator crítico, diminuindo o pensamento racional.

Uma brincadeira de criança como fazer de conta, pode literalmente transformar a sua personalidade.

Aqui entra o #hackmental, o que você gostaria de mudar em sua personalidade para se tornar uma versão melhor de si mesmo?

Você já sabe?

Vou te dar um exemplo. Talvez você seja uma pessoa insegura ou tenha medo de falar em público e queria ser mais confiante,

Então tudo o que você precisa fazer é fazer de conta que você é um apresentador de tv famoso ou seu ator favorito. Enfim, finge que você é uma pessoa extrovertida.

Faz isso diariamente, se você fingir por vários dias, esse padrão vai se estabelecer e se tornar real. Como um hábito.

Se você quer mudar algo em sua personalidade você só precisa fazer de conta que o resultado final já aconteceu.

Presta atenção, você quer ser alguém mais confiante.

Então finge que você é confiante. É como brincar de fazer de conta ...

Se mexe como se fosse confiante, ande como se fosse confiante, fale como se fosse confiante e você verá como automaticamente irá começar a absorver padrões de pensamentos mais confiantes.

O fato é que quando você muda o seu comportamento mesmo que fingindo, você está alterando os padrões de percepção do seu próprio cérebro e isso pode se tornar um novo hábito se for repetido várias vezes dia após dia.

Basta brincar de faz de conta. Não tem como ser mais fácil do que isso, só depende de você.

Como disse Antony Robbins, um dos maiores palestrantes motivacionais do mundo. *“O único limite para o ser humano é a sua imaginação e o seu comprometimento!”*

Hack 6 Como Capturar a Atenção e Deixar As Pessoas Super Atentas Ao Que Está Dizendo

Existe um truque psicológico capaz de deixar qualquer pessoa super interessada em tudo o que você está dizendo. Quer ver?

Uma psicóloga russa chamada Bluma Zeigarnik descobriu em 1927 que garçons se lembravam dos pedidos somente enquanto o pedido ainda estava em processo de ser servido.

Isso acontece porque quando estamos guardando uma informação em nossa memória de curto prazo, nós precisamos ficar repetindo ela varias e varias vezes... ou a mesma vai desaparecendo, como uma luz se apagando.

Isso requer um grande esforço cognitivo e quanto mais coisas precisa repetir em sua memória maior o esforço.

Ou seja, o que ela percebeu foi que quando os garçons entregam o pedido aquela tarefa é declarada como completa e imediatamente essa memória é retirada dos dados de curto prazo.

O mais interessante é que nós temos uma tendência a experimentar pensamentos intrusivos sempre que criamos um objetivo e ele é deixado incompleto.

Uma parte primitiva do cérebro chamado de sistema de ativação reticular, envia um sinal para a mente consciente mesmo que você já esteja fazendo outra tarefa e avisa que uma atividade prévia foi deixada incompleta.

É da natureza humana completar aquilo que começou e quando isso não acontece nos sentimos dissonância.

Isso explica porque criar muitas expectativas deixa as pessoas tão ansiosas.

E isso também explica porque a indústria cinematográfica de Hollywood consegue lançar filmes que se tornam campeões de bilheterias mesmo antes da estreia. Esse é o segredo, expectativa e antecipação.

Quando você vê aquele trailer incrível, sua mente cria um novo objetivo que é assistir aquele filme. E enquanto isso não acontece, de tempos em tempos seu sistema de ativação reticular vai te avisar que você ainda não viu aquele filme.

É isso o que faz com que as pessoas fiquem enlouquecidas fazendo fila no dia da estreia.

Esse princípio simples é o segredo de grandes campanhas publicitárias, como por exemplo a indústria de videogames que avisa e desperta o interesse dos fãs sobre um novo jogo com até um ano antes do seu lançamento.

Ou ainda empresas como a Apple que fazem grandes lançamentos para os seus produtos lotando as lojas no dia de estreia.

Você pode aumentar suas vendas aplicando esse mesmo princípio.

Agora eu não vim aqui para falar somente sobre grandes empresas e suas estratégias milionárias, eu vim aqui para te dar uma dica prática para elevar seus resultados em conversas do cotidiano.

Nesse #hackmental você vai aprender como aumentar seu poder de comunicação e fazer as pessoas ficarem completamente atentas e imersas ao que está dizendo.

Preste atenção.

Tudo o que precisa fazer é dar às pessoas muitas coisas para se lembrarem... comece contando uma história e então antes de completar, vá para outra história.

Após umas 4 ou 5 iniciações dessas, as pessoas vão estar tão ocupadas tentando se lembrar das histórias que escutaram que vão

entrar em um estado mental altamente sugestionável onde ficam mais propensas a dizer sim em qualquer pedido ou sugestão que você fizer.

Essa é uma estratégia que se aproveita de uma vulnerabilidade do cérebro racional que todos nós temos.

A sua memória temporária é limitada e sobrecarregando-a fica mais fácil inserir sugestões a nível subconsciente.

Vou te dar um exemplo.

Eu digo algo como ei tudo bem aqui é o Marcelo e você vai descobrir algo muito legal, mas antes tem outra coisa que precisa saber...

Percebe o que fiz?

Eu criei uma lacuna em sua linha de raciocínio, dizendo que você iria descobrir uma coisa, mas aí uma nova história foi inserida.

É um tipo de quebra de padrão com geração de expectativa.

Essa é uma técnica extremamente poderosa.

Você pode contar várias histórias em camadas e ir aumentando o interesse da pessoa no decorrer do processo. Isso é uma das técnicas da hipnose conversacional.

Se quiser aprender mais sobre comunicação hipnótica, veja o livro: **Os Segredos Da Hipnose Conversacional**

<https://www.amazon.com/Segredos-Hipnose-Conversacional-Autorizaç~ão-Profundamente>

Hack 7 Neuromarketing

O Segredo Das Vendas Hipnoticas

Pesquisas recentes confirmam que a tomada de decisão é um processo completamente emocional, que somente depois é racionalizado.

Alguns anos atrás o neurocientista Antônio Damásio, escritor de vários livros sobre o cérebro e sobre as emoções humanas, fez uma descoberta incrível.

Ele tem um livro muito bom chamado O Erro de Descartes no qual ele explica porque toda e qualquer expressão racional está na verdade fundamentalmente baseada nas emoções.

Sua conclusão veio principalmente de estudos que ele fez com pessoas com o cérebro danificado em partes onde as emoções são geradas. Ele percebeu que elas pareciam normal com a exceção de que não sentiam emoções claro.

Agora o mais peculiar disso tudo é que essas pessoas não conseguiam tomar decisões.

Elas até conseguiram descrever racionalmente o que elas deveriam estar fazendo em termos lógicos, mas elas tinham muita dificuldade em processar decisões simples como o que comer.

Tem frango e bife o que você quer comer? Com a capacidade emocional afetada as pessoas não conseguiam fazer essa simples decisão.

Esse fato comprova que as emoções humanas são fundamentais no processo de tomada de decisão.

E o surpreendente é que mesmo quando pensamos que estamos tomando decisões puramente racionais, na verdade se você analisar a fundo vai ver que sua decisão foi processada levando em conta principalmente fatores emocionais.

Bem, se você não entendeu ainda... Isso basicamente significa que você na maioria das vezes age por emoção e somente depois justifica a sua decisão racionalmente.

Isso acontece porque durante toda a evolução o cérebro precisou tomar decisões rápidas para garantir a sobrevivência da espécie.

Por exemplo, imagine que você está andando pela floresta e se depara com um urso na sua frente.

Será que você vai parar e pensar, nossa tem um urso ali, será que eu corro para a esquerda ou para a direita? Será que eu finjo de morto? Será que eu grito?

Enfim, você não tem muito tempo para fazer escolhas e ficar pensando racionalmente, o que acontece mesmo é que o seu cérebro instintivo apenas dispara uma resposta automática de corra ou lute para tentar garantir sua vida.

Agora, claro que todos os especialistas em persuasão e marketing já sabem disso.

Todos os anos são gastos bilhões de dólares em pesquisas sobre o comportamento humano e como isso pode ser aplicado no marketing de marcas e produtos.

Há aproximadamente 150 anos atrás nos Estados Unidos, o pioneiro *Claude Hopkins* dedicava grande parte de sua vida à pesquisas sobre

o comportamento dos consumidores e desenvolvimento de estratégias a partir disso.

Ele escreveu um livro chamado Scientific Advertising ou A ciência da Propaganda, que explica alguns princípios fundamentais para criar anúncios de forma a atingir emocionalmente as pessoas.

Ele foi um dos precursores do marketing de resposta direta. Que é a arte de se inscrever para induzir uma ação específica.

Claro que esse conhecimento é principalmente aplicado em vendas devido ao seu potencial lucrativo, mas os conceitos e princípios psicológicos podem ser utilizados para atingir outros objetivos.

Inclusive essa é uma das bases da hipnose conversacional e persuasão.

Você está constantemente tentando convencer as pessoas de suas ideias, e você já sabe que nem sempre tentar explicar para a outra pessoa de forma lógica é suficiente para convencê-la.

É nesse ponto que entra o #hackmental.

Existem âncoras que disparam respostas emocionais condicionadas. Essas âncoras são chamadas em marketing de gatilhos mentais.

Enfim, existem 3 gatilhos mentais que você pode inserir em sua mensagem para tornar a sua comunicação muito mais poderosa.

Gatilho 1 - Dor / Prazer

Gatilho 2 - Razão

Gatilho 3 - Escassez e Urgência

Preste atenção. Primeiro vem o gatilho dor versus prazer.

Ele é muito fácil de ser utilizado e se baseia na ideia de que o seu cérebro instintivamente sempre vai escolher a opção mais prazerosa.

Por exemplo:

Você quer continuar perdendo oportunidades ou vai aumentar suas vendas usando técnicas de neuromarketing?

Vamos analisar essa frase?

Continuar perdendo = DOR

Vai aumentar suas vendas = PRAZER

Tem também o gatilho mental da razão que se baseia em JUSTIFICAR o porquê daquela decisão será boa.

Por exemplo:

Continue lendo atentamente porque eu ainda tenho uma surpresa especial para você no final deste capítulo.

Percebeu? A palavra porque é uma palavra hipnótica.

Sempre que você justifica uma sugestão ela se torna naturalmente mais persuasiva PORQUE sua mente racional adora justificativas.

Isso ultrapassa o fator crítico e faz sua sugestão entrar diretamente na mente subconsciente.

Agora preste atenção PORQUE tem ainda o gatilho mental da escassez e urgência.

Sempre que algo é percebido como escasso ou raro ele se torna mais valioso. Por isso que frases como última chamada, últimas unidades, as vagas vão se esgotar em breve... geralmente causam um frenesi de compras maior.

Isso porque a escassez misturada como senso de urgência, faz as pessoas sentirem como se estivessem perdendo algo. E essa sensação de perda faz as pessoas quererem agir rapidamente para poderem se sentir melhor.

Hack 8 O Efeito Forer

Como Criar Rapport Com Frases de Horóscopo?

Talvez você sinta que ainda não realizou muitas coisas na sua vida. Mas você sabe que merece algo maior e ainda luta muito para isso.

E muitas vezes você pode se perguntar por que a sua vida não é melhor, mas eu sei que você entende que é você quem faz tudo acontecer.

Existe essa sensação de uma grande capacidade não usada... um potencial que você não colocou a seu favor. E eu sinto que você não sabe mais o que fazer para despertar esse gigante adormecido.

Isso faz sentido para você?

Então leia o texto a seguir.

Em 1948 o psicólogo Bertram Forer deu a cada um de seus alunos um teste de personalidade. Depois disso, ele disse que cada aluno receberia uma análise única e individual baseada nos resultados dos testes, e que eles deveriam avaliar a precisão da análise em uma escala de 0 (muito ruim) a 5 (muito boa).

Em média as avaliações receberam nota 4,26 o que significa que a precisão da análise foi excelente segundo os alunos. O mais impressionante vem a seguir.

Depois de receber essas notas Forer revelou a verdade: A verdade é que cada aluno tinha recebido o mesmo texto, montado com frases de diversos horóscopos...Isso não é incrível?

*O **efeito Forer** também chamado de falácia de validação pessoal é a observação de que as pessoas julgam exageradamente verdadeiras as avaliações de suas personalidades que, supostamente, são feitas exclusivamente para elas mas que na verdade são vagas e genéricas o bastante para se aplicarem a uma grande quantidade de pessoas.*

Este efeito explica parcialmente a grande aceitação obtida por certas crenças e práticas como astrologia, grafologia, leitura de mãos e alguns tipos de testes de personalidade.

Estudos posteriores indicaram que as pessoas dão notas maiores se qualquer das seguintes for verdadeira:

- a pessoa acredita que a análise é individual e personalizada.
- a pessoa acredita na autoridade de quem a está avaliando.
- o avaliador dá ênfase aos traços positivos da personalidade.

Você pode utilizar esse mesmo princípio para criar uma conexão emocional profunda com outras pessoas, fazendo as acreditar subconscientemente que você tem uma ligação com ela.

Sabe quando você acaba de conhecer alguém mas sente que já conhece aquela pessoa a tempos. Pois então, aqui está o segredo.

Essa técnica é ensinada em cursos de mentalismo e até mesmo em cursos de sedução com o nome de leitura fria e tem como objetivo criar um rapport instantâneo com qualquer pessoa.

E agora você pode utilizar essa estratégia prática para aumentar seu poder de comunicação.

Esse é o #hackmental, para entrar no subconsciente das pessoas e deixa-las mais abertas a suas sugestões você pode simplesmente usar frases genéricas para mostrar que você sabe mais sobre a pessoa do que ela mesmo.

Você pode dizer coisas como:

Olha eu sei que você tem orgulho por ser um pensador independente, e não aceita as opiniões dos outros sem uma comprovação satisfatória. Por isso que eu gosto de você.

Ou ainda.

O que eu percebo é que você tem uma necessidade de ser querido e admirado por outros, mas mesmo assim você faz críticas a si mesmo. Isso porque você tem uma capacidade não utilizada que ainda não a tomou em seu favor e isso ainda te incomoda um pouco não é mesmo?

Viu é bem fácil.

Você pode literalmente utilizar frases de horóscopo para ler a personalidade de qualquer pessoa. Basta decorar algumas citações legais.

Hack 9 Como Criar Mapas Mentais Para Maximizar Seu Poder Cerebral

Nesse #hacksmamentais eu vou te mostrar como maximizar o poder do seu cérebro rapidamente. Nós vamos expandir sua mente.

Tony Buzan é um escritor e pesquisador inglês, responsável pela sistematização dos mapas mentais e por torná-los populares através de seus livros sobre performance cerebral.

Apesar dele ser considerado hoje o criador desta ferramenta, existem muitas referências a técnicas parecidas desde os primórdios da humanidade. Dizem que até Leonardo da Vinci utilizava um método semelhante, isso não é incrível?

Você sabe a internet é um paraíso para quem gosta de ler, estudar e aprender coisas novas. Existem informações sobre tudo... e o que acontece é que quanto mais conhecimento você tem ... mais opções e escolhas você pode fazer na vida.

E apesar disso parecer legal, na verdade se torna um problema.

Sim, ao contrário do que muita gente pensa ter opções demais é um problema. Fica difícil decidir o que fazer em meio a tantas escolhas. O cérebro precisa gastar muita energia para fazer decisões conscientes.

E para piorar isso geralmente é acompanhado de muita ansiedade, porque você sabe que tem potencial para muita coisa mas não sabe por onde começar. Onde concentrar sua energia? Qual o primeiro passo que deve dar?

Já teve esse problema? De não saber o que fazer?

Eu conheço muita gente assim, tem muito potencial mas fica perdido na hora de executar. Pois bem, aqui entra o #hackmental de hoje eu vou te ensinar como organizar suas ideias.

Preste atenção porque você só precisa de uma folha de papel e um lápis para começar e é bem fácil.

O fato é que nosso cérebro é formado por bilhões de neurônios e eles se ligam uns aos outros como se fosse uma rede. Uma rede neural.

Agora o interessante é que essa característica de relações entre neurônios também se reflete em como nossa memória funciona. Afinal de contas nossa memória é associativa, como uma rede.

Preste atenção a esse exemplo... Eu vou te falar uma palavra e você pensa nas primeiras coisas que vierem a sua cabeça.

A palavra é sorvete.

O que vem na sua mente? Morango, chocolate, baunilha, casquinha, sorveteiro, picolé ... enfim existem várias memórias associadas a essa como uma rede.

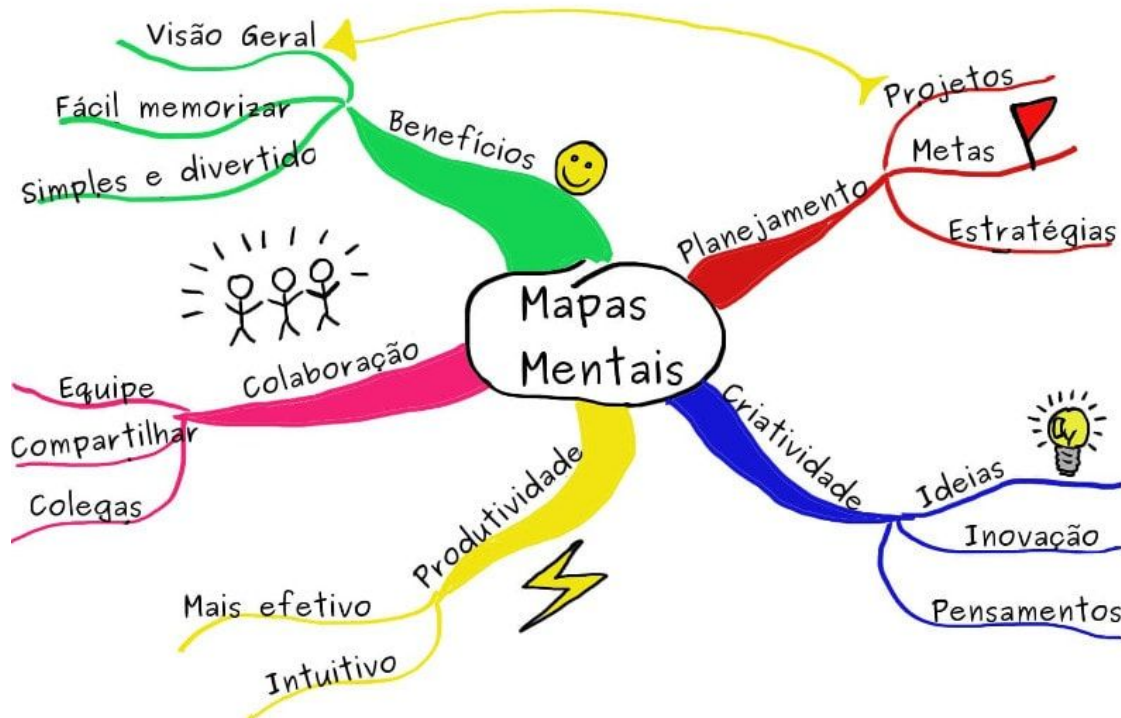
E isso é fantástico, porque se você compreende como sua memória funciona. Então você pode usar esse mesmo princípio para organizar suas ideias de uma forma mais eficiente para o seu cérebro aceitá-las.

Assim são criados os mapas mentais. Você pensa em um assunto anota e vai puxando associações.

Você pode fazer resumos, organizar planejamentos e várias outras coisas usando essa técnica simples.

Veja alguns exemplos interessantes que tem no google

<https://www.google.com.br/search?q=mapas+mentais>



Legal né? É bem fácil estudar e se organizar assim... Basta dividir seus projetos e ideia em tópicos, subtópicos, descrições e usar cores, imagens e desenhos. Tudo é super intuitivo.

O mais legal dessa técnica é que a informação se fixa em sua memória de longo prazo muito mais facilmente.

Por isso se ainda não o fez, faça agora o compromisso consigo mesmo de criar o seu primeiro mapa mental. Essa é uma forma de controlar o excesso de informação e te manter organizado em sua vida e nos seus projetos.

Hack 10 Meditação Mindfulness Como Aumentar Sua Massa Cinzenta

Eu gostaria de te fazer uma pergunta rápida. Você sabia que meditar alguns minutos por dia pode estimular o seu sistema imunológico e te tornar uma pessoa mais calma e feliz?

O professor Jon Kabat-Zinn da universidade de Massachusetts, gravou as ondas cerebrais de funcionários estressados de uma empresa de alta tecnologia.

Eles foram divididos em 2 grupos sendo que 25 pessoas foram convidadas a aprender meditação e praticar por 8 semanas. Enquanto 16 pessoas continuaram suas vidas normalmente como grupo de controle.

Todos os participantes tiveram a atividade elétrica do seu cérebro escaneadas antes e depois de cada meditação e então 4 meses depois.

Os pesquisadores descobriram que os que meditavam tinham uma alteração significativa na atividade do lóbulo frontal esquerdo além de uma diminuição considerável na atividade da amígdala, estrutura do cérebro que processa o medo.

Em outras palavras, eles estavam mais calmos e felizes do que antes. Isso não é incrível?

Agora o mais sensacional é que essa não é a única conclusão cientificamente comprovada sobre meditação. Além de diminuir o estresse, a ansiedade e depressão. Meditar diminui dores e até mesmo inflamações.

E não é só isso, Eileen Luders uma pesquisadora do departamento de neurologia da Universidade de Los Angeles descobriu algo ainda mais extraordinário.

Meditar altera a estrutura física do cérebro.

Sim, existe um aumento na massa cinzenta em áreas associadas a atenção, regulação emocional e flexibilidade mental.

Agora, antes que você comece a pensar em desculpas para justificar e dizer porque você não medita todos os dias. Me deixe desmistificar alguns mitos comuns.

Primeiro, você não precisa praticar por longas horas. Na verdade pequenos intervalos de tempo já funcionam bem. Se você tem tempo para ver essa apresentação você tem tempo para meditar no seu dia a dia.

Segundo, você não precisa repetir mantras como o ohmmmm, isso é opcional. Se isso te ajudar a se concentrar mais no processo, então tudo bem.

Existem vários tipos e formas de meditação como a transcendental, tai chi, yoga, vipassana, atenção plena enfim... eu vou te mostrar em breve qual a que foi analisada nesses experimentos citados.

Outra coisa, você também não precisa se sentar em posição de lótus, pode ser no sofá mesmo. Só não recomendo que deite ou vai acabar dormindo.

Muita gente diz que não consegue limpar sua mente e ficar sem pensar em nada. Na verdade esse é outro mito.

Tudo o que realmente precisa fazer é manter se atento aos seus sentidos e no momento presente. Trazer sua consciência para o agora.

Kabat-Zinn sintetizou a técnica em uma frase: “parar e estar presente, isso é tudo”

Simples assim. Agora se você for um marinheiro de primeira viagem, tem 5 passos que eu vou te revelar agora para facilitar o processo.

Passo 1. Encontre um lugar tranquilo e com poucas distrações.

Passo 2. Sente-se de forma confortável

Passo 3. Comece concentrando toda a sua atenção em sua respiração, apenas observe sua expiração e inspiração. Isso vai trazer sua atenção para o agora.

Passo 4. Deixe todos os seus sentidos abertos e apenas observe o momento e todas as sensações, sem julgar nada. Deixe sua mente fluir no momento, apenas observe o agora. Sinta. Ouça. Veja.

Passo 5. Faça isso todos os dias por pelo menos 10 minutos

Pronto você acabou de aprender a meditação mindfulness ou atenção plena, a mesma que foi aplicada nos experimentos citados. Isso não é fantástico?

Agora eu quero que você faça o teste e sinta os resultados por si mesmo. Medite todos os dias e abra a sua mente.



Dica:

Medite facilmente com a ajuda do app [Cérebro.fit](#) (android e ios)
Baixe em www.cerebro.fit

Hack 11 O Poder Do Toque e o Magnetismo Pessoal

Eu tenho uma dica especial para aumentar seu magnetismo pessoal.

Imagine se você pudesse se tornar uma pessoa mais atraente, mais persuasiva e ainda pudesse aumentar seu valor e status social em alguns segundos.

O psicologista Matthew Hertenstein em 2009, fez um experimento curioso que revelou uma capacidade humana muito interessante. A capacidade de nos comunicar, ou seja transmitir e receber informações pela nossa pele.

Veja bem, o experimento era o seguinte: Apenas com um toque no antebraço, os participantes do estudo deveriam transmitir 12 emoções diferentes para outra pessoa.

Essa pessoa ficava vendada e não podia ver quem estava tocando e nem ver o toque.

Enfim ela tinha que decodificar se era um toque de raiva, amor, gratidão, simpatia e acontece que os resultados foram bem acurados. O que comprovou que podemos transmitir e interpretar emoções com apenas um toque.

Em uma outra pesquisa feita por Willis and Hamm em 1980, as pessoas eram paradas na rua para assinarem um questionário.

55% das pessoas assinavam o questionário quando não eram tocadas, mas o simples fato do pesquisador tocar na parte de cima do braço de algumas pessoas fazia esse número aumentar para mais de 81% entre os tocados.

E isso não é tudo, Vaidis and Halimi-Falkowicz em 2008 fizeram um teste parecido só que dessa vez eles davam 2 toques na pessoa e acredite isso aumentou ainda mais a porcentagem de pessoas que aceitaram participar e preencher o questionário.

Ou seja, isso significa que um simples toque aumenta a complacência das pessoas no que você está propondo. E tem mais...

Também foi provado em outro experimento feito por Crusco & Wetzel em 1984 que as pessoas deixavam mais gorjetas para os garçons que as tocavam.

Na verdade essa é uma das formas de comunicação mais poderosas que existem e a primeira linguagem que aprendemos na vida.

Um bebê antes de soltar palavras aprende a se comunicar e entender o mundo a sua volta pelo toque. Por isso que eles querem pegar tudo e colocar na boca, eles querem sentir, eles querem aprender.

Em uma massagem por exemplo, onde a quantidade de toque é muito maior.... existe uma liberação de ocitocina que reduz a ansiedade e promove um senso paz e tranquilidade. Da mesma forma como um abraço pode ajudar a eliminar depressão, estresse e ansiedade.

E não é só isso, um toque tem o poder de fazer muito mais coisas. Veja bem, existe o toque ambíguo que é uma técnica de hipnose para colocar as pessoas em transe. Existe o toque de charcot usado na indução ao sonambulismo mesmérico. Existe o toque terapêutico usado para promover curas como heiki.

Para aumentar suas chances de uma pessoa concordar com você, se interessar pela sua mensagem ou mesmo se sentir mais atraída por você basta que você a toque.

Agora, lembre-se que o toque carrega a emoção que você está sentindo e o subconsciente da outra pessoa pode captar isso.

Então não de um toque qualquer só por dar, use o toque como uma ferramenta para aumentar o poder da sua comunicação. E transmitir mais vivacidade ao que está dizendo.

E se conhece alguém que está vivendo um momento ruim na vida, lembre-se que o bom e velho abraço pode ajudar muito.

Hack 12 Biohacking Como Melhorar Sua Saúde?

Você vai aprender como se tornar uma pessoa muito mais saudável sem precisar forçar demais na academia e nem seguir dietas loucas que não dão resultado nenhum.

Eu vou te mostrar um método cientificamente comprovado para estimular seu sistema imunológico, seu sistema respiratório, seu sistema circulatório e colocar o seu corpo para trabalhar em máxima eficiência e performance.

Imagine se você pudesse acordar todos os dias com muito mais vigor e energia, se você pudesse eliminar infecções, gripes e alergias. Se você pudesse ainda aumentar seu metabolismo e queimar gordura além de elevar sua performance atlética para níveis sobre humanos...

Isso seria incrível não é mesmo? Se tornar uma super versão de si mesmo, como um tipo de capitão América só que sem anabolizante ou remédios e suplementos...

Pois bem, eu sei que isso pode ser difícil de acreditar de princípio e eu também tive minhas dúvidas mas depois de ver todas as provas e começar a praticar eu confesso que estou super empolgado e eu tenho certeza que você também vai gostar então fique atento.

Em 2008 Wim Hof, mais conhecido como homem de gelo, foi examinado por cientistas da Universidade de Radbound na Holanda e os resultados foram chocantes. Ele conseguiu provar que é capaz de influenciar o sistema nervoso autônomo e o seu sistema imunológico com sua técnica de concentração.

Se você ainda não conhece esse cara dá uma olhadinha no Guinness o livro dos recordes, ele já tem mais de 50 anos e coleciona mais de 20 recordes mundiais por resistência física em temperaturas de frio extremo.

Quer ouvir sobre alguns dos seus feitos? Veja bem, ele correu uma meia maratona (21 quilômetros) descalço no Círculo Ártico, a -20°C , usando apenas um shortinho... Escalou os 5.895 metros do monte Kilimanjaro, o mais alto da África, sem nenhum agasalho... E nadou 80 metros só de sunga sob a crosta do Polo Norte.

Isso não é incrível?

Em condições assim, o seu sistema cardiovascular entraria em colapso. A exposição ao frio extremo levaria qualquer um à morte por hipotermia.

A pessoa começa a tremer violentamente, sente dores insuportáveis, delirar e perde a consciência. Quando a temperatura corporal cai abaixo dos 32°C , a morte é certa.

Mas com Hof é diferente: seu corpo se estabiliza nos 37°C . Ele não bate o queixo. Não treme. E ainda puxa conversa com os médicos que monitoram seus feitos.

Tudo bem, você pode pensar esse cara é uma exceção à regra um super humano com alguma característica diferente das pessoas normais. É engraçado que muitos cientistas que o estudaram também achavam isso.

Como foi o caso da Dra Maria Hopman que analisou em laboratório como o corpo dele se comportava enquanto estava no gelo. Ela disse que ficou surpresa em como ele conseguia aumentar seu metabolismo e temperatura corporal sem aumentar seus batimentos cardíacos. Isso parecia sobrenatural.

O fato é que Wim Hof tem treinado por mais de 30 anos e os pesquisadores estavam na dúvida se qualquer pessoa poderia alcançar esses mesmos resultados extraordinários se fossem treinadas com esse método que ele desenvolveu.

Foi então que em 2011 alguns alunos do método Wim Hof, treinados pelo próprio, foram testados em laboratório pelo Dr. Pickkers e o Dr Kox.

Os cientistas injetaram no sangue deles uma bactéria que causava náusea e deixava as pessoas doentes por algumas horas.

Enquanto o grupo de análise, formado por pessoas normais sem treinamento, sofreu com os sintomas da infecção e passou muito mal. O grupo de pessoas treinadas pelo Wim Hof não apresentou nenhum sintoma depois... comprovando que é possível para um ser humano exercer influência sobre o sistema nervoso autônomo e influenciar o sistema imunológico.

Se você não entendeu ainda, podemos dizer que esse método permite que uma pessoa normal após um pouco de treinamento seja capaz de aumentar seu metabolismo celular, eliminar infecções mais

rapidamente, queimar gordura, reduzir estresse e aumentar seu nível de energia e força no dia a dia.

Isso não é incrível?

Então preste atenção porque eu vou te revelar agora exatamente como você também pode se tornar um super humano e hackear seu corpo e sua fisiologia para ter mais saúde e energia. Esse #hackmental é dividido em 3 partes:

Primeiro vem os exercícios respiratórios para melhorar a oxigenação do sangue. Depois vem os exercícios de yoga para melhorar a circulação e então você começa o condicionamento ao frio com banhos gelados.

Vamos lá começando com os exercícios respiratórios. O que você vai fazer é respirar rapidamente para hiperventilar e oxigenar seu sangue.

Pronto, você faz isso umas 50 vezes ou por uns 2 minutos e então depois você começa a soltar o ar e segurar o máximo que conseguir, prende o ar e segura o máximo que conseguir faz isso por mais alguns minutos.

Esse exercício é como musculação para o seu pulmão, ele vai permitir que seus brônquios se expandam e vai aumentar a área de contato e consequentemente aumentar a absorção de oxigênio.

O que acontece é que muito oxigênio diminui o pH do sangue, tornando o mais alcalino o que ajuda a combater várias doenças.

Agora é importante que você faça esses exercícios respiratórios 3 vezes seguidas para garantir uma oxigenação completa de todas as células do seu corpo.

Você vai notar que esta funcionando quando começar a sentir formigamento e uma sensação de grande euforia. É bem legal, mas você tem que ficar esperto e fazer esse exercício deitado pois pode desmaiar nas primeiras vezes por não estar acostumado.

Pronto. Agora a segunda fase é você treinar seu sistema circulatório para que o sangue seja transportado com mais eficiência pelo seu corpo.

Você faz isso com exercícios de yoga e alongamento, eles ajudam o sistema cardiovascular.

Um dos melhores exercícios é ficar de cabeça para baixo para fazer o sangue fluir de um jeito que não está acostumado. Isso ajuda a melhorar a circulação nas extremidades do corpo e o sistema circulatório no geral que vai poder levar o oxigênio para suas células ainda mais rápido. (OBSERVAÇÃO: Não faça isso se tem labirintite. Ou condições físicas não favoráveis.)

E para finalizar esse #biohacking de treinamento super humano, você tem que tomar banhos gelados frequentemente ou pelo menos 1 vez por dia.

O fato é que o banho gelado engana seu cérebro despertando seu mecanismo de sobrevivência. Isso faz com que seu metabolismo funcione em eficiência máxima liberando hormônios que combatem inflamações e te deixam mais feliz e menos estressado.

Além de que o frio, faz com que suas células trabalhem duro para produzir mais calor, isso força suas mitocôndrias e melhora sua resistência física.

Anotou tudo? Então agora é hora de praticar!

Hack 13 Técnica EFT

Liberação Emocional

Desenvolvida em 1990 por Gary Craig, um engenheiro da Universidade de Stanford a técnica chamada de EFT - Emotional Freedom Technique, ou técnica da liberação emocional se baseia na ideia de que emoções negativas causam um bloqueio no fluxo energético natural do corpo.

O que pode vir a se manifestar fisicamente em forma de dores, doenças, problemas psicológicos e até mesmo câncer. Ou seja, quando você trata dos seus traumas e problemas emocionais o equilíbrio energético do seu corpo volta ao normal e isso se reflete na sua saúde como um todo.

Esse conceito não é novo, na verdade esse método usa os mesmos pontos da acupuntura para aliviar tensões emocionais e limpar os bloqueios energéticos localizados em meridianos e pontos de terminações nervosas pelo corpo.

Calma, não se preocupe que você não vai ser espetado por agulhas. Essa técnica usa somente a ponta dos seus dedos e você já vai aprendê-la em breve.

Muitos livros sobre desenvolvimento pessoal e autoajuda dizem que você precisa apenas pensar positivo e isso é o suficiente para melhorar sua vida. Mas nem sempre pensar positivo resolve tudo.

Na verdade uma das técnicas mais poderosas de cura para traumas e fobias é a catarse, que é quando você enfrenta seus medos trazendo ao seu consciente lembranças e memórias reprimidas que estavam em seu subconsciente.

O que eu quero dizer é que nos seres humanos, somos condicionados desde crianças a nos dissociar das nossas emoções, muitas vezes maquiando e escondendo o que sentimos.

Então muitas vezes nós evitamos nos sentir mal nos distraindo e deixando os problemas de lado, fingindo que eles não existem.

Isso é um erro, porque esses problemas emocionais reprimidos vão te consumindo por dentro. E por mais que você diga que está tudo bem da boca para fora, uma hora a casa cai.

Nós somos seres magníficos. E o seu único limite é sua imaginação e o seu comprometimento... mas acontece que para alcançar a sua glória, seu esplendor você precisa enfrentar seus piores demônios e pesadelos que estão escondidos no seu subconsciente.

Bem, vamos a parte prática.

Tudo o que você precisa fazer é identificar o que te aflige emocionalmente e usar um tipo de sugestão auto hipnótica para processar essa emoção negativa da melhor forma possível.

Por exemplo, se você tem medo de falar em público você pode dizer

Apesar de eu ter esse medo de falar em público..... eu me amo, me aceito e me respeito profunda e completamente.

Agora o grande lance é repetir essa frase ou mesmo variações dela enquanto dá pequenos toques em partes específicas do corpo, que são.

1. no topo da cabeça

Apesar de sentir medo de falar em público eu me amo, me aceito e me respeito profunda e completamente

2. em cima das sobrancelhas

Apesar de estar sentindo essa frustração eu me amo, me aceito e me respeito profunda e completamente

3. do lado dos olhos

Apesar de estar sentindo essa frustração eu me amo, me aceito e me respeito profunda e completamente

4. embaixo dos olhos

5. embaixo do nariz

6. no queixo

7. em cima dos peitos

8. abaixo das axilas

9. nos punhos

Você pode dar 7 toques em cada ponto enquanto repete as frases de liberação emocional. Isso vai permitir que seu subconsciente processe suas emoções reprimidas e descarregue a carga emocional negativa que estava acumulada.

Você pode usar essa técnica para literalmente qualquer coisa. Sério, qualquer coisa! Basta preencher a frase com seu problema específico.

Apesar de ter medo de aranhas eu me amo, me aceito e me respeito profunda e completamente.

Apesar de ter raiva da minha família eu me amo, me aceito e me respeito profunda e completamente.

Apesar de estar sentindo desconforto com meu corpo eu me amo, me aceito e me respeito profunda e completamente.

Enfim acho que você já entendeu como funciona.

Tem outra técnica que pode ser usada junto com essa, se chama Hooponopono ela é um tipo mantra que você pode repetir sempre que estiver se sentindo em desequilíbrio emocional.

Diga para si mesmo.

Sinto muito. Por favor, me perdoe! Eu te amo! Muito obrigado, sou grato!

Hack 14 Swish Como Reprogramar Seu Cérebro?

Agora vou te revelar um conteúdo que além de super interessante tem um valor inestimável. Você vai aprender o que são submodalidades sensoriais e o que isso tem a ver com aumentar seu poder de comunicação e melhorar sua memória.

Então fique atento e assista até o final somente se você quiser descobrir qual é o segredo para se ter uma mente poderosa capaz de influenciar as pessoas com facilidade, reprogramar suas emoções e ainda nunca mais ter brancos na hora das provas.

Ficou interessado? Então relaxe e curta a apresentação!

A maneira como nosso cérebro armazena, mantém e acessa a **memória** é um processo fascinante. Existem vários mecanismos

envolvidos e isso tudo pode ser muito complicado de se entender e claro que nós não iremos por esse caminho, ou passaríamos horas sem que eu conseguisse explicar todos os processos.

Na verdade graças ao criador da programação neuro linguística Richard Bandler hoje nós podemos entender melhor como a memória humana é codificada, sem precisar ser nenhum neuro expert.

Tudo o que você precisa entender é o que são submodalidades sensoriais e como elas influenciam em nossa percepção e na codificação das nossas memórias.

Se quer realmente entender isso, imagine o seguinte: para um ser humano perceber o mundo são necessários olhos, nariz, boca, tato enfim, os sentidos. Certo?

Uma pessoa cega por exemplo não pode ver. Ou seja, os nossos 5 sentidos são as principais portas de entrada para o nosso cérebro: São eles, a visão, audição, tato, paladar e olfato.

Claro que isso você já sabe, agora o mais interessante é que esses sentidos têm várias funções subentendidas em sua natureza.

Por exemplo a visão, o ato de ver ... engloba profundidade, movimento, iluminação, altura, dimensão. Calma, se você não entendeu ainda então preste atenção.

Vamos começar pela visão, uma imagem pode ser clara ou escura, grande ou pequena, colorida ou preto e branco, 2d ou 3d, com movimento ou parada, perto ou longe, simétrico ou assimétrico. Enfim, essas são algumas das submodalidades da visão.

Vamos para a audição agora, o som pode ser alto ou baixo, grave ou agudo, harmônico ou dissonante, mono ou estéreo.

Da mesma forma o toque, ele pode ser intenso ou fraco, quente ou frio, duradouro ou rápido, extenso ou pequeno... O olfato pode ser fedido ou cheiroso e o paladar que pode ser doce ou azedo, amargo ou suave enfim acho que você já entendeu.

Todas essas características são processadas pelo nosso cérebro e a junção desses estímulos é o que faz uma experiência de vida ou mesmo uma memória ser mais intensa ou impactante do que outra. A quantidade e a qualidade dos estímulos associados.

Por exemplo, faça esse teste comigo agora.

Feche os olhos e imagine que existe uma vaca preto com branco andando pelo pasto e ruminando, normalmente como essas que você vê em fazendas. Enfim, nada demais não é mesmo? Ok

Agora com os olhos ainda fechados imagine uma vaca roxa gigante super mutante, no meio dessas outras vaquinhas. Essa vaca eh tao grande que todas as outras parecem formiguinhas perto dela e mais.... essa vaca roxa tem um cheiro forte de baunilha.

Sinta o cheiro... e ainda tem o mugido ao invés dela fazer muuuuuu como todas as outras essa vaca canta muuuuuu muuuu muuuuuuuu e o som eh tao alto e forte que pode ser escutado a quilômetros de distância.

Uau, você consegue imaginar isso? Bem surreal não eh mesmo?

Aposto que se você visse essa vaca roxa você nunca mais a esqueceria. Ela ficaria para sempre em sua memória, afinal é algo tão marcante e tão impactante que não tem como esquecer.

Isso não eh incrível? Eu chamo isso de técnica da vaca roxa.

Você pode usar essa mesma técnica para estudar e memorizar conteúdos que acha difícil de se lembrar. Basta adicionar submodalidades sensoriais ao que você quer memorizar. Quanto mais forte os estímulos melhor.

Adicione cores, movimento, tamanho, cheiro e faça suas memórias ficarem INESQUECÍVEIS. Eu te garanto que você nunca mais vai ter branco na hora da prova se utilizar essa técnica para ampliar sua capacidade de se lembrar de um conteúdo.

Isso funciona como um tipo de técnica mnemônica criando neuro associações poderosas.

Agora o mais legal disso é que você também pode aplicar essa técnica na sua comunicação. . Quanto mais palavra sensoriais você usa, mais impactante fica sua mensagem.

Deixe me mostrar um exemplo para clarear mais esse conceito. E talvez você consiga sentir melhor o impacto que as palavras sensoriais exercem sobre nossa percepção.

Espera! Você percebeu o que acabei de fazer? Eu usei a palavra clarear que é uma submodalidade da visão e a palavra sentir o impacto que é uma submodalidade do tato. Conseguiu entender?

O simples ato de adicionar palavras como brilhante, vívido, caloroso, verde, molhado, explosivo, rápido, grande, ressonante, simétrico, cheiroso, gostoso enfim acho que você entendeu.

Palavras que estimulam os sentidos, aumentam o impacto do que você diz. Por isso musicas sao tao faceis de se decorar, porque geralmente repetição e estímulos sensoriais fortes impactam o subconsciente e grudam na sua memória de longo prazo mais facilmente que o normal.

Agora se você gostou disso, então vai adorar essa terceira dica de hoje. Além de submodalidades sensoriais poderem ser usadas para melhorar sua memória e aumentar seu poder de comunicação elas ainda podem ser usadas para reprogramar sua mente.

Calma, preste atenção! Tem uma técnica que você pode usar para modificar suas memórias e reprogramar sua mente.

O que quero dizer é que você pode literalmente modificar algumas memórias negativas que estão em sua mente transformando-as em positivas.

Quer fazer o teste comigo? Então preste atenção. Imagine que na sua frente existe uma tela, você pode fechar os olhos se preferir.

Agora imagina que nessa tela você pode assistir uma memória ruim de algo que aconteceu na sua vida que você não gostou. Pronto, consegue imaginar essa memória nessa tela?

Ok!

Agora mude de canal e imagine como você gostaria que aquele evento fosse, por exemplo, faz de conta que você levou um tombo na escola e todos ficaram apontando e rindo para você. ahha ha ha

Essa é sua memória ruim, que você quer mudar, então agora crie uma nova imagem para aquela cena como por exemplo você andando confiantemente e sorrindo enquanto as pessoas te admiram...

Ok. Conseguiu pensar em algo novo? Relacionado ao seu contexto e experiência. Beleza

Então vamos lá, tudo o que você precisa fazer agora é ver novamente a memória ruim na tela e então escurece-la e diminuí-la até desaparecer, quando a imagem tiver desaparecido da tela imagine

que a sua nova imagem mental daquele acontecimento está crescendo e ficando cada vez mais brilhante e cheia de sensações, movimentos, sons... cada vez maior ...isso.

Agora imagine que você está entrando nessa tela e sentindo como é estar lá nessa nova memória.

Perfeito. Desligue a tela.

Agora, ligue de novo e faça essa sequência novamente pelo menos umas 5 vezes ou até que não consiga mais visualizar sua memória antiga e possa ver somente a nova memória no lugar. Esse é o sinal que seu subconsciente conseguiu substituir aquela lembrança.

Surreal não é mesmo?

Você pode literalmente reprogramar seu cérebro modificando suas memórias, e o mais interessante nisso é que quando você modifica uma memória você acaba modificando também seu comportamento já que sua percepção daquele evento irá mudar...

Agora lembre-se que com grande poder vem grande responsabilidade, seja cauteloso e use essa técnica somente com as memórias negativas que te limitam. Não vá modificar memórias positivas.

Você aprendeu 3 #hacksmentais, você sabe como criar imagens sólidas para a sua memória de longo prazo com a técnica da vaca roxa, aprendeu ainda como aumentar seu poder de comunicação usando palavras de impacto emocional e como reprogramar memórias brincando com sua imaginação e com as submodalidades.

Hack 15 Ondas Cerebrais

Como Alterar Sua Frequência Cerebral?

O pesquisador, escritor e empresário Robert Monroe ficou conhecido no estudo da consciência humana. Ele criou um instituto dedicado exclusivamente a analisar diferentes padrões de sons e os efeitos que eles causavam na mente humana - the monroe institute.

Suas descobertas levaram ao desenvolvimento da tecnologia sonora Hemi sync que significa, sincronização hemisférica e utiliza um princípio científico chamado de Frequency Following Response que é a tendência do cérebro de se igualar às frequências dos estímulos externos.

Veja bem,o que acontece é que a partir do ponto que é apresentado um ritmo sonoro como um padrão de pulsos e batidas leves e vamos aumentando essa frequência... seu cérebro tende a ir acompanhando essa mudança.

Por exemplo, se nos começamos com um

tun tun tun ... (devagar)

tun tun tun tun (mais rápido)

tun tun tun tun (muito mais rápido)

Esse aumento na frequência de pulsos e batidas faz com que seu cérebro vá alterando suas ondas cerebrais gradualmente para uma frequência cada vez maior.

Isso é muito interessante e essa descoberta científica tem feito várias empresas desenvolverem tecnologias que usam músicas especialmente projetadas e sons específicos para criar mecanismos de estimulação cerebral.

Como é o caso do i-doser que é um aplicativo onde você pode escolher o tipo de viagem que você quer ter.

Você pode experimentar desde efeitos de drogas, como álcool ou maconha, a áudios para viagem astral, sonhos lúcidos, meditação profunda, criatividade, inteligência, foco e concentração extrema.

Isso funciona, porque quando nos estamos experimentando alguma emoção ou mesmo sob efeito de algo como álcool por exemplo o nosso cérebro emite frequências específicas que podem ser detectadas com equipamentos do tipo eletroencefalograma.

Dessa forma os cientistas puderam catalogar diversas experiências humanas e suas respectivas frequências cerebrais. Existe até algumas pesquisas que dizem que escutar Mozart e músicas clássicas pode aumentar sua inteligência e o seu qi.

Enfim, apesar de usarmos som para influenciar o cérebro parecer nova, durante séculos nossos ancestrais têm usado estímulos rítmicos na forma de batidas de tambor e cantorias para induzir a vários sentimentos e estados alterados de consciência, isso tudo em busca de cura e proteção.

Diversas culturas usam o som e a música como forma de terapia, e isso você já deve saber. Mas o que poucos entendem é como as músicas podem alterar suas ondas cerebrais.

Para explicar isso nós podemos dividir as ondas cerebrais em 5 categorias principais.

Gamma que vai de 31Hz até 120Hz.

É o estado de hiper atividade cerebral também chamado de estado de superconsciência . Você fica em alerta e concentração máxima. Ótimo para foco e concentração.

Ondas Betas que vai de 13Hz até 30Hz.

É o estado de consciência normal, acordado, você provavelmente esta em beta agora. Quando você está trabalhando, dirigindo, falando, etc... Agora o problema é que uma alta atividade de frequência Beta às vezes está associada com ansiedade, pânico e estresse.

Temos as ondas Alfa de 8Hz até 12Hz.

É o estado de relaxamento leve (mente calma e focada). O estado alfa é chamado de estado de super aprendizado, porque o cérebro parece estar mais receptivo e aberto as novas informações. É um estado de transe leve, ideal para auto hipnose.

Ondas Teta de 4Hz até 7Hz.

É o estado de relaxamento profundo. Sonhos e meditações profundas estão frequentemente associados com o estado Teta. Esse estado também pode ser induzido por hipnose, conhecido como estado sonambúlico ou estado esdaile.

Delta de 0,5Hz até 3Hz

O estado mais lento das ondas cerebrais. Pesquisas revelam que o estado Delta está associado com o processo de auto cura.

Mas você pode estar se perguntando, como eu posso aplicar isso em minha vida.

Na verdade é bem simples, se você quiser se concentrar em alguma atividade por exemplo, escute áudios binaurais ou isocrônicos para entrada em estado gamma.

Se você quer memorizar um conteúdo com mais facilidade ou quer aprender melhor, pode estudar escutando áudios para entrada em estado alfa.

Se você está estressado ou em desequilíbrio emocional, use áudios para entrada em theta.

Conseguiu entender?

Esses áudios podem facilmente ser encontrados pela internet, mas se você quiser uma fonte mais segura esses áudios estão disponíveis no aplicativo Cérebro.fit

Hack 16 Arquétipos Como Programar O Ambiente?

Em 1996 o psicólogo social John Barg realizou um experimento interessante para avaliar se estímulos no ambiente poderiam influenciar o comportamento humano a nível inconsciente.

Algumas pessoas foram convidadas a participar de um experimento linguístico onde deveriam montar frases usando umas 30 palavras pré determinadas. Acontece que o verdadeiro experimento começava depois.

Após entregar a folha de respostas para o pesquisador, as pessoas saíam pela porta e então sem saber eram avaliadas em um outro parâmetro.

O tempo que elas gastavam para andar no corredor de saída era cronometrado.

Agora vem a parte incrível, as pessoas que recebiam palavras relacionadas a velhice, como idoso, asilo, avó... ao sair do experimento andavam de forma mais lenta do que pessoas do grupo de controle que receberam palavras mais neutras.

A forma como o cérebro humano processa e armazena informações é através de neuro associações, criando uma rede de conteúdos e conceitos. Os próprios neurônios se interligam uns aos outros dessa forma.

Por exemplo, se você pensar em festa. Logo lhe vem a cabeça, docinhos, salgados, parabéns, bolo, presentes... entre outros, isso acontece porque esses conceitos estão relacionados como em uma rede de associações.

E acontece que quando um conceito vem até a sua mente consciente, ele puxa simultaneamente todos esses outros conceitos que estão interligados a ele. Assim como alguns comportamentos associados.

Claro que nós seres humanos temos crenças e conceitos diferentes em vários aspectos, mas existem algumas ideias que estão tão enraizadas em nossa cultura que podem até mesmo ser passadas de geração para geração.

Essas imagens primordiais descritas por Carl Jung também são chamadas de arquétipos, eles existem e existiram em todas as civilizações humanas desde a antiguidade. São símbolos usados para representar conceitos da vida, do mundo e da psique humana.

Os arquétipos podem ser positivos ou negativos, sendo que os positivos são como âncoras estimulando a produção de neurotransmissores relacionados ao prazer, saúde, prosperidade e vitalidade...

Enquanto os negativos podem estimular depressão, ansiedade entre outros problemas psicológicos além de comportamentos auto destrutivos.

Depois que você aprender o significado dos arquétipos e como usá-los você pode decorar sua casa ou ambiente de trabalho para criar estímulos adequados para o seu cérebro.

Você pode usar esse conceito de arquétipos e priming para otimizar seus resultados. Quer ver como é fácil?

Beleza então vamos lá, deixa eu te falar alguns exemplos:

A águia que representa foco, determinação e visão ampla.

A borboleta que representa transformação.

O coelho representa extrema fertilidade, sexualidade

O cavalo representa autoridade, firmeza e masculinidade.

A coruja representa o olhar aguçado.

A balança que representa equilíbrio, justiça, decisão.

O sol que representa a vida, a luz e a consciência.

A escada já representa ascensão ou acesso as profundezas da mente.

O cachorro representa amizade e ajuda a eliminar a ansiedade.

E temos também os arquétipos negativos que simbolizam a morte e inibem a produção dos neurotransmissores que dão prazer.

Como caveiras, monstros e fantasmas que representam a morte.

Ou ainda ratos e vermes representando mau caráter e podridão.

O burro representando a ignorância carregando carga.

O elefante que representa peso exagerado.

Enfim, você viu como é fácil entender o significado dos arquétipos, isso porque essas ideias já estão enraizadas em nossa cultura por gerações então você já sabe o significado instintivamente.

Agora o mais legal disso, é que agora que você compreende melhor esse conceito e como ele afeta nossa mente e comportamento você pode literalmente redecorar sua casa, escritório, seu papel de parede do celular ...

Enfim, use sua imaginação. Basta você relacionar o estado emocional que você quer gerar naquele ambiente com o arquétipo que mais representa aquilo.

Por exemplo, se você espera uma reação sexual mais intensa do seu parceiro ou parceira pode decorar o local com um coelho ou cavalos.

Se você quer eliminar ansiedade, tente decorar seu ambiente com cachorro, nuvens e a cor azul claro.

E não é só isso os arquétipos também podem ser usados para promover marcas e produtos.

Você pode aprender mais sobre o uso de arquétipos no marketing lendo o livro O herói e o Fora da Lei de Margaret Mark e Carol Pearson.

E nós vamos ainda mais fundo, os arquétipos podem ajudar a moldar a imagem de toda uma sociedade. Pense comigo: Qual é o arquétipo que representa os Estados Unidos?

Uma linda águia representando uma sociedade focada no progresso e em sua autonomia.

Já o Brasil, qual é o nosso arquétipo?

O loro José. Representando um animal que é presa fácil, tagarela e imitador sem personalidade. E se você ver nos desenhos da Disney o Brasil era representado pelo Zé Carioca o papagaio malandrão.

Enfim, isso serve para te mostrar o poder dos arquétipos. E porque você deve aprender a se proteger de estímulos fracos e cuidar do seu ambiente para que ele o estimule positivamente na sua vida.

Lembre-se:

A magia é real. Não existem estímulos neutros. Os símbolos têm poder e você pode utilizá-los como ferramenta para intensificar ou diminuir qualquer estado emocional.

Hack 17 Ativação Semântica Como Criar Imprints Na Memória?

Hoje você vai aprender o que é a ativação semântica e como isso pode ser utilizado para influenciar não só a mente das outras pessoas mas também a sua. Legal né ?

Então elimine qualquer distração e se concentre nesses próximos minutos **porque** ainda nesse hack você vai descobrir um novo método de influência psicológica que também pode ser usado para auto hipnose.

Os professores Fitzsimons e Chartrand fizeram uma experiência envolvendo 341 estudantes. Eles deram para eles um simples tijolo e então pediam para que os estudantes encontrassem formas novas e criativas de usar aquele tijolo.

Enquanto isso subliminarmente mostravam a logomarca da apple ou da ibm para eles através de uma tv no fundo.

Agora, adivinha o resultado. As pessoas que foram expostas a logomarca da apple foram bem mais criativas em suas respostas dos que as pessoas expostas a logo da ibm.

O interessante é que surgiram ideias super legais para o tijolo: como encosto para porta, refeição rica em minerais e muito mais.

Enfim, não satisfeitos com esses resultados os cientistas fizeram outros testes com outras marcas e os resultados ainda foram incríveis.

Por exemplo, pessoas expostas subliminarmente a logomarca da Disney se comportavam mais honestamente do que pessoas expostas a logo do canal de entretenimento E!

A conclusão aqui é que algumas marcas estão associadas com conceitos representativos e isso pode disparar respostas condicionadas nas pessoas. Mas eu tenho outra explicação mais complexa para isso.

Existe um princípio chamado de ativação semântica ou priming que descreve como a associação entre memórias funcionam.

Basicamente, podemos dizer que no seu cérebro existe uma rede de informações e conceitos de todo o seu conhecimento, os quais chamaremos de nó, e cada nó compartilha conexões com outros nós que são relacionados ou semelhantes.

Por exemplo, quando falamos a palavra apple - você lembra de uma maçã , Steeve jobs, iphone, ipad e também criatividade. Isso não só

faz você lembrar desses conceitos mas também ativa algumas respostas condicionadas.

Então quando você é exposto a algum estímulo como por exemplo a logomarca da Apple, essa exposição ativa todos os nós relacionados a esse conceito. Isso é chamado de Spreading activation.

Enquanto esses conceitos estão ativos eles são processados de forma integrada e funcionam como uma lente alterando a sua percepção da realidade e até mesmo o seu comportamento.

Nesse caso do exemplo da apple, o conceito de criatividade vai ser ativado em nível subconsciente. Então se você tiver que fazer alguma tarefa criativa logo em seguida, você vai se sair melhor do que se tivesse sido exposto a uma marca que não tem nada a ver com criatividade.

Isso não é incrível?

Por exemplo se eu te falar para pensar em um número de 0 a 10 -e te mostrar a foto da branca de neve. Chances são de que você vai me dizer o número 7 por causa dos sete anões.

Agora, existe outra forma de aproveitar esse conceito de ativação semântica na sua vida. E aqui entra o nosso #hacksmental:

Se palavras e imagens podem ativar respostas associadas ao significado porque não usar isso como ferramenta de auto hipnose.

Presta atenção porque essa técnica é genial. Use o seu celular e anote no bloco de notas, alguns conceitos que estimulem e te motivem no dia a dia.

Como por exemplo:

Dia extraordinário, vibrante, emocionante, criatividade, diversão, prosperidade, inteligência, equilíbrio, harmonia, força, concentração, produtividade, superação, saúde, paixão, confiança, determinação...

Anote quantas palavras e conceitos você quiser reforçar em sua mente e então todo dia depois de levantar da cama, fazer suas necessidades e se alimentar apropriadamente quando pegar o seu celular... leia essas palavras em voz alta para si mesmo.

Isso vai ativar os conceitos associados e fazer o seu cérebro já começar o seu dia com uma visão muito mais positiva da vida e do mundo. Fantástico não é mesmo?

Essa é uma das técnicas de auto hipnose mais eficientes e fáceis de se fazer, espero que essa dica te ajude também a melhorar um pouco mais a sua vida, o seu dia a dia e os seus resultados.

Esse #hackmental vai deixar sua mente mais canalizada para a prosperidade e sucesso. Lembre-se que as palavras tem poder e cada palavrinha dita é como uma chave que pode abrir ou fechar portas no seu subconsciente.

Como disse Henry Ford, “Se você pensa que pode ou se pensa que não pode, de qualquer forma você está certo!”

Hack 18 Condicionamento Skinner Como Treinar Cães e Humanos?

O psicólogo Frederic Skinner é um dos nomes mais importantes da psicologia de todos os tempos, sua principal contribuição foi o conceito de comportamento operante, também chamado de behaviorismo radical, que descreve um tipo de relação entre as respostas dos organismos e o ambiente em que estão.

Resumidamente, podemos dizer que ele descobriu como os animais aprendem no meio natural e também como programar comportamentos específicos nos mesmos de forma artificial.

O cara é tão foda que treinou pombos para jogar ping pong.

Ele desenvolveu um mecanismo para treinar pombos, ratos e outros mamíferos e aves chamado de caixa de Skinner. E esse equipamento ainda é muito utilizado principalmente em faculdades de psicologia para explicar aos alunos como o condicionamento operante funciona.

Bem, para você que ainda não sabe eu vou resumir brevemente o mecanismo.

Tem uma caixa fechada com laterais de vidro e um buraco que libera comida, lá dentro.

Então você coloca por exemplo, um rato. E o seu objetivo inicial é ensinar o rato a apertar uma alavanca lateral para pegar comida sozinho.

Aqui começa o condicionamento. O que você faz é o seguinte, sempre que o rato virar a cabeça para o rumo da alavanca você libera a comida manualmente.

OK. Você faz isso até ele começar a se aproximar mais da alavanca, aí quando ele encostar nela, você dá mais comida. Pronto! Agora, quando o rato subir na alavanca, a comida vai vir automática.

Perfeito, você ensinou um rato a pressionar uma alavanca para pegar comida. Isso não é fantástico?

O mais impressionante é que você pode criar cadeias de comportamentos cada vez mais avançadas usando essa técnica simples.

É assim que adestradores de cães fazem. Isso é chamado de condicionamento por reforço positivo, ou seja, sempre que um organismo faz um comportamento direcionado ao seu objetivo, você recompensa ele IMEDIATAMENTE com um petisco ou carinho .

Preste atenção porque se você sempre quis ensinar seu cãozinho a sentar eu vou te ensinar agora.

Primeiro você segura um petisco acima da cabeça dele então ele vai olhar para cima. Então você levanta ainda mais o petisco e isso vai fazê-lo sentar. Então você diz SENTA! dá um petisco para ele e o elogia.

Pronto, faz isso algumas vezes e com o tempo ele vai associar o comando SENTA! com o comportamento.

Isso é uma âncora.

Enfim, até agora você aprendeu o que é reforço positivo mas nós temos ainda outra ferramenta de condicionamento que é a punição. A punição tem como objetivo a extinção do comportamento, ou seja, com o passar do tempo, a probabilidade de ele ocorrer novamente diminui.

Por exemplo, faz de conta que seu cachorro adora latir para quem passa no portão. Então na próxima vez que alguém passar por lá e o

seu cachorro for latir pra ele, você chega perto do cachorro com um apito ou uma buzina e piii!

O cão vai ficar com medo do barulho e se afastar. Depois de algumas vezes que você fizer essa punição, o comportamento de latir para alguém passando no portão vai ir diminuindo até desaparecer.

Agora o mais impressionante, é que essas técnicas também funcionam em humanos. E você vai aprender agora um método prático extremamente simples para punir pensamentos negativos e te ajudar a mudar sua vida para melhor.

Tudo o que você vai precisar é de uma liguinha ou um elástico.

Preste atenção! Se você tem um hábito ruim, como por exemplo o hábito de estar sempre reclamando. Sempre que você perceber que está reclamando ou pensar em coisas negativas, ou mesmo se você tem algum outro hábito ruim que quer eliminar... puxe o elástico com força no seu braço!

Isso vai gerar dor, e a dor vai servir como uma punição fazendo com que seu cérebro vá eliminando aquele comportamento negativo.

Quem está sempre reclamando, menospreza o seu próprio poder sobre a realidade. Culpando outras coisas e pessoas ao invés de se responsabilizar pelos seus resultados.

Como disse o próprio Frederic Skinner.

"Os principais problemas enfrentados hoje pelo mundo só poderão ser resolvidos se melhorarmos nossa compreensão do comportamento humano".

Hack 19 Força de Vontade vs Imaginação Como Desenvolver Seu Poder Pessoal?

Você sabia que a força de vontade é um recurso limitado?

Em 1996 o psicólogo Roy Baumeister conduziu um experimento interessante para testar até onde vai a força de vontade de uma pessoa.

Ele testou um grupo de 67 pessoas deixando que elas sentissem o cheiro de alguns cookies de chocolate deliciosos. Depois disso ele disse para elas resistirem a vontade de comer os cookies e ao invés, elas poderiam comer rabanetes no lugar.

Ok, claro que ninguém gostou disso. Então prosseguindo o experimento... após 30 minutos ele deu aos participantes um quebra cabeça especial, que exigia muita persistência. E os resultados foram chocantes.

As pessoas que tiveram que usar a força de vontade para resistir a tentação de comer o cookie e foram montar o quebra cabeça logo depois, desistiram 4x mais rapidamente em comparação a outras pessoas que não tiveram que fazer esse esforço.

A conclusão aqui, é que as pessoas que usaram sua força de vontade antes ficaram mentalmente cansadas e não conseguiam se concentrar em mais uma tarefa tortuosa.

Isso significa que a nossa força de vontade vai se exaurindo durante o seu dia, ou seja, desde que você acorda quanto mais você usa sua força de vontade mais ela vai diminuindo.

Isso explica porque é tão difícil para algumas pessoas quebrar hábitos ruins como fumar, beber ou comer demais, afinal de contas quanto mais a pessoa resiste a vontade menos força ela tem para resistir novamente a próxima tentação.

Isso não é incrível? Esse acontecimento ficou conhecido como esgotamento da força de vontade, e existem alguns outros experimentos que também chegaram a essa mesma conclusão.

Por exemplo, tem o experimento do Mark Muraven, PhD, da Universidade da Albânia. Ele analisou que pessoas que se esforçam para manter o auto controle para agradar outras pessoas em situações sociais, tem a força de vontade esgotada mais rapidamente do que pessoas que agem por impulso e emoções interiores sem se importar muito com a opinião dos outros.

Você já percebeu isso antes?

Veja bem, agora você pode estar se perguntando... tá mas se força de vontade não é suficiente para me ajudar a mudar minha vida como que eu posso fazer então?

Aqui entra o #hackmental, a melhor forma de programar o seu cérebro para completar uma tarefa sem precisar gastar toda a sua energia consciente é utilizando o poder da imaginação.

Todo hipnotista sabe disso, sempre que houver uma batalha entre sua imaginação e a sua força de vontade a sua imaginação vai vencer. É por isso que hipnose e auto hipnose funcionam tão bem, porque se baseiam na imaginação e na força do seu subconsciente.

Deixa eu te dar um exemplo.

Faz de conta que você quer gravar vídeos para colocar no youtube, mas você morre de vergonha da câmera. Aí quando você vai gravar,

you começa a tremer e suar frio e diz para si mesmo, quer saber depois eu gravo.

Aí acontece que você nunca grava, porque sua força de vontade nunca é suficiente para te fazer ter coragem para isso.

Imagine por exemplo que você está fazendo um grande show... e existem centenas de pessoas te assistindo e a plateia está louca com sua presença, as pessoas gritam, pulam, e choram de emoção. Está cheio de gente famosa te aplaudindo. Tem muitas luzes apontadas para você e flashes e você se sente maravilhosamente bem com isso, enquanto escuta fogos de artificios explodindo no céu.

Uau que louco hein! Parece divertido não é mesmo?

Esse é o poder da imaginação... quanto mais intenso melhor.

Você pode usar a técnica da vaca roxa para deixar sua imaginação ainda mais poderosa adicionando submodalidades sensoriais.

Veja bem, vou te dar outro exemplo.

Se você por exemplo fuma, e quer parar de fumar... as vezes pode acontecer de você sair de casa dizendo que não vai mais fumar. E se esforça muito pra isso, mas ai passa alguém fumando do seu lado.

Ok! Nessa hora você resiste bem...

Mas ae passa um tempo e vem outra pessoa fumando e te oferece um cigarro. Pronto, sua força de vontade já não resiste mais e você acaba fumando.

Pois então, ao invés de usar sua força de vontade para parar de fumar se esforçando conscientemente, experimente por exemplo apenas imaginar que o cigarro tem gosto de merda.

E toda vez que você coloca na boca pior o gosto fica.

Agora imagine também você correndo uma maratona e sentindo o ar na sua pele, e o oxigênio entrando nos seus pulmões e perceba como você se sente maravilhosamente bem com isso.

Veja as pessoas comentando, nossa aquele cara é super saudável queria ser como ele. Sinta como é ser esse cara. Pense como se fosse esse cara. Essa versão melhor de si mesmo.

Essa não é uma boa imagem mental? Então... aprenda a usar seu cérebro!

Repita imagens do seu objetivo na sua mente até ficar claro o suficiente para o seu cérebro não ter dúvidas do que exatamente você quer.

Foque no que você quer alcançar, no seu objetivo final e intensifique essa imagem mental deixando ela emocionante impactante, intensa e vivida. Essa sugestão poderosa vai ultrapassar o fator crítico da sua mente consciente e vai entrar no seu subconsciente.

Dessa forma você não precisa depender apenas da sua força de vontade... Quando seu cérebro emocional está alinhado com o seu objetivo, ele guia seu comportamento de forma automática para alcançar esse objetivo.

Isso é o que nós chamamos de poder do subconsciente.

Presta atenção chega de mimimi, você é o único responsável pela sua vida e pelos seus resultados. Não adianta reclamar, não adianta culpar o outro, não adianta chorar, pare de se fazer de coitado e pare de mentir para si mesmo.

A verdade é simples: você é fantástico e o seu potencial é infinito. E a culpa é sua por não conseguir controlar sua mente! Talvez você não sabia disso e estava meio perdido, mas agora você sabe. E não tem mais desculpas.

O segredo é parar de focar no problema e focar somente na solução. Essa é a resposta para conseguir o que você quiser na vida. Esse é o atalho.

Isso é ser criativo. Você resolve problemas utilizando sua imaginação. E esse é o maior dom que o ser humano tem.

Não importa se você é feio, pobre, aleijado, obeso, esquisito ou seja lá o que for ... O que realmente importa são seus sonhos e aquilo que desperta seu desejo e o que você está disposto a fazer por eles.

Como disse Einstein, “**A imaginação é mais importante** que o conhecimento. O conhecimento é limitado ao que sabemos e entendemos. Já a imaginação abraça o infinito.”

Hack 20 Como Hipnotizar Qualquer Pessoa Em Qualquer Lugar Rapidamente

O termo Hipnose especificamente foi criado pelo médico-cirurgião escocês James Braid derivado da palavra Hypnos, deus grego do sono.

Acontece que logo ele percebeu que o processo de indução ao transe não havia nada a ver como sono e tentou mudar o nome, porém já era tarde e esse termo já tinha se popularizado.

O termo correto deveria ser “monoideísmo”, ou seja, a fixação da

atenção.

Muita gente acredita que as pessoas “Dormem” e ficam inconscientes quando o hipnólogo diz o comando “DURMA!” mas na verdade esse comando serve apenas para que elas fechem os olhos e se concentrem mais em sua imaginação com os olhos fechados.

Hipnose é isso, é fazer a mente ficar totalmente focada. Concentrando toda a sua atenção em uma ideia de cada vez.

Deixa eu te dar alguns exemplos:

Um medo irracional de barata por exemplo, é uma demonstração de como a mente concentrada em uma idéia fixa, pode negar mesmo as evidências mais racionais. Uma barata não machuca ninguém, mas a pessoa tomada por uma ideia irracional passa a se comportar histericamente.

Nos estados histéricos, existe um estreitamento da consciência, para uma só sensação, uma só imagem, uma só lembrança em que uma ideia fixa, obsessiva, tende a realizar-se.

Para um hipnólogo alcançar o ponto de induzir por exemplo uma alucinação em uma pessoa. Ele tem que ir canalizando a mente dela até eliminar o senso crítico e chegar no ponto onde uma ideia irreal passa a ser algo aceitável.

Isso é feito através de uma estratégia em camadas. Onde o hipnólogo vai ganhando a confiança e concentrando toda a atenção da pessoa em algumas ideias específicas.

Cada sugestão atendida, torna a próxima sugestão mais fácil de ser aceita. Você vai criando assim um processo de dissociação entre a mente racional e a percepção da realidade.

Como Fazer Um Show De Hipnose?

1. Yes Set - condicionamento ao sim
2. Teste de Sugestibilidade
3. Indução hipnótica
4. Sugestões (amnésia, alucinações, ancoragem)
5. Emergir

1. Yes Set (faça as pessoas responderem SIM pelo menos 3 vezes para criar um condicionamento ao sim)

Olá pessoal tudo bem?

Eu trabalho com uma coisa muito interessante que é a hipnose. Vocês já ouviram falar? Tem interesse em participar? Ótimo, não se preocupe que não é nada do outro mundo, não vou dominar sua mente hipnose é apenas concentração e imaginação beleza?

2. Teste de Sugestibilidade (veja quem está mais concentrado e faça uma seleção dos melhores para o palco)

Então vamos lá eu quero que você façam assim com as mãos (mostre as mão se juntando) e agora apenas imagine que estamos passando uma cola entre elas. Uma cola bem forte, mais forte que o super bonder.

Eu vou contar até 10 e quando terminar a contagem suas mão estarão completamente grudadas uma na outra porque essa é uma cola muito poderosa.

1... a cola vai passando por entre os dedos

- 2... essa cola vai secando
- 3... sinta os dedos e as mãos grudando cada vez mais
- 4... e a cola vai ficando cada vez mais seca e fixa
- 5... quando você tentar desgrudar não vai conseguir porque é impossível
- 6... e quanto mais você tentar mais grudadas as mãos vão ficar
- 7... grudando cada vez mais
- 8... já estão totalmente grudadas é impossível tentar
- 9... completamente grudadas, rígidas e travadas
- 10

Tente desgrudar e perceba como é impossível porque elas estão tão grudadas que quanto mais você tenta mais grudadas elas ficam. Totalmente grudadas agora.

Ótimo perfeito. Quem está com a mão grudada pode vir aqui para a frente.

3. Indução Hipnótica (o momento que você diz durma e faz a pessoa fechar os olhos para facilitar ainda mais a sua concentração em suas sugestões)

Legal, fique aqui. Ótimo, perfeito!
Suas mãos estão grudadas não é mesmo?

Então veja que interessante, agora quando eu estalar os meus dedos você vai perceber que suas mãos vão desgrudar. - snap -

Bem legal né? Quer ver algo mais legal?

Quando eu estalar os dedos novamente e dizer a palavra Durma, você vai fechar os olhos e relaxar, você não vai dormir vai apenas relaxar profundamente. Beleza?

Olhe para cá, olhe para lá e - snap - DURMA! Profundamente...

4. Sugestões (amnésia, alucinações, ancoragem)

Isso bem profundo. Imagine agora que estamos em uma sala de aula e você vai escrever seu nome na lousa, agora você vai pegar o apagador e imaginar que está apagando cada letra do seu nome.

Isso perfeito. Apague tudo até ter certeza que sumiu. Agora abra os olhos e me diga, qual é o seu nome?

- nesse momento a pessoa vai esquecer o nome, caso ela não esqueça você estala os dedos e diz para ela dormir de novo e tenta outra rotina

Muito bem, dormindo profundamente eu quero que você imagine agora que um número entre 3 e 5 vai desaparecer completamente da sua mente. Um número entre 3 e 5 vai sumir como se nunca tivesse existido porque o número 3 e 5 estão colados e quando você for falar mesmo se tentar não irá conseguir falar .

Abra os olhos! Me diz uma coisa qual seu nome? - Fulano

Fulano, quantos dedos você tem nas mãos? - 10

Vamos contar? 1. 2... 3...5..6...7...8...9..10 .. 11

Opa! Tem alguma coisa errada aqui. Você tem 11 dedos?

Quanto é $2 + 2$?

Ótimo perfeito! Agora feche os olhos novamente e durma! - snap -
Você vai perceber agora que não está mais em uma sala de aula, na verdade você está em um show do Luan Santana e você foi convidado para ir no camarim dele e ele está aqui do seu lado de camisa azul.

- Coloque alguém de camisa azul do lado da pessoa

Quando você abrir os olhos vai perceber que o Luan Santana está do seu lado.

123 Abra os olhos!

- Fale pra pessoa tirar foto e abraçar seu ídolo!

Ótimo bem legal, agora durma profundamente -snap -

A partir de agora sempre que eu disser a palavra Amarelo você vai ficar muito feliz e começar a rir sem parar como se tivesse ouvido a piada mais engraçada do mundo.

123 Abra os olhos

Oi fulano, tudo bem? Sabe onde estamos? Legal aquela imagem amarelo né?

- nesse momento a pessoa vai começar a rir sem parar. Aproveite o show!

5. Emergir (tirar a pessoa do transe e voltar tudo ao normal)

Em um momento eu vou contar até 10 e quando fizer isso você vai abrir os olhos se sentindo maravilhosamente bem e tranquilo.

1. volte a sentir a energia subindo pelo seu corpo
2. todas as sugestões vão desaparecendo
3. você vai se sentindo melhor e recuperado
4. a energia está subindo mais e mais
5. sua respiração volta ao normal
6. seus músculos vão se recuperando e voltando
7. despertando todos os músculos
8. preparando para acordar

9. despertando abra os olhos
10. isso se sentindo ótimo e maravilhosamente bem

Muito bem, perfeito. Como se sente?

Palmas para ele pessoal!

O ponto mais importante da hipnose de palco é entender que uma sugestão simples aceita, abre porta para outra sugestão mais avançada acontecer.

Enquanto você vai escalonando as sugestões uma a uma você está dissociando cada vez mais o consciente do subconsciente, permitindo que fenômenos hipnóticos mais complexos aconteçam como a alucinação e as sugestões pós hipnóticas.

Bem legal né?

Tem mais uma coisa que eu gostaria de dizer. Eu acredito que não existe nada mais poderoso que uma mente focada.

Pega por exemplo um raio de luz, parece uma coisa tão leve e intangível. Mas se você usar uma lupa, você pode convergir essa energia em calor e fazer fogo.

E se você concentrar ainda mais feixes de luz, logo tem um raio laser capaz de cortar mesmo os materiais mais resistentes.

Da mesma forma o pensamento. Parece algo distante da realidade e do mundo material, algo que só existe em nossas cabeças. Mas quando você canaliza os pensamentos e os concentra em uma ideia, essa ideia ganha força e pode mudar toda a realidade. Seja em sua vida profissional, seus relacionamentos, sua saúde ou até mesmo o mundo inteiro.

Hack 21 Palácio da Memória

Como Memorizar Qualquer Coisa Rapidamente?

Nessa apresentação de hoje eu vou te mostrar como desenvolver uma super memória em menos de 24 horas mesmo se você tiver dificuldade para se lembrar de coisas simples como onde deixou a sua chave, ou algo do tipo.

Enfim, você vai descobrir os segredos para aprender qualquer coisa mais rapidamente e ainda ser capaz de memorizar listas enormes em segundos assim como os maiores campeões de memória do mundo fazem.

Imagine poder aumentar suas chances em qualquer prova ou concurso, ou mesmo ter a habilidade de decorar cartas num jogo de poker. Quão legal isso seria?

O inglês Dominic O'Brien é dono de uma memória invejável. Em 2002 ele entrou nos livros dos recordes o GUINNESS decorando uma sequência aleatória de 2808 cartas que ele só pode ver uma única vez.

Ele pode recitar a sequência inteira com apenas 8 erros, 4 dos quais ele corrigiu logo ao ser informado que estava errado.

Isso não é incrível?

Agora o que você pode estar pensando tá né, mas esse cara deve ser um superdotado, as pessoas normais não conseguem fazer isso.

Ai que você se engana, na verdade existe uma estratégia muito simples que qualquer criança pode fazer para adquirir uma super memória e você vai aprender aqui em breve..

Antes de te explicar o passo a passo, você precisa entender que competidores de memória não tem necessariamente “melhores memórias” que o resto de nós;

Em vez disso, eles aprenderam e aperfeiçoaram uma variedade de técnicas para melhorar sua capacidade natural.

Claro que a maioria das pessoas comuns não vai decorar cartas de baralhos e nem participar de competições de memória.

Mas, ainda assim, essa técnica é maravilhosamente eficaz em todos os tipos de lembranças, como aprender um novo idioma, decorar um discurso, uma simples lista de supermercado ou até mesmo uma complexa listas de leis para concurso.

Esse método que eu vou te ensinar agora é chamado de Palácio da Memória e se baseia no fato de que o seu cérebro se lembra melhor de lugares e situações do que de palavras e textos.

Essa técnica também chamada de método de *loci* – era usada pelos grandes oradores da antiguidade para fazer discursos de cabeça, sem nenhum tipo de apoio ou cola.

Afinal de contas antigamente não existia o powerpoint e nem mesmo folhas de papel para ajudar nos discursos.

E mesmo hoje, com toda a nossa tecnologia e conhecimento essa informação ainda não é ensinada onde realmente deveria.... que é nas escolas.

Portanto eu espero que esse vídeo possa fazer a diferença e ajudar não só estudantes e concurseiros mas qualquer pessoa que realmente precise melhorar sua memória.

Enfim, esse #hackmental é baseado em 4 passos simples e práticos que são:

Passo 1. Escolha o seu palácio

Você pode criar o seu palácio da maneira que quiser, mas sugiro que comece por um lugar conhecido. Como por exemplo sua casa, quanto mais detalhes, mais lugares para você guardar informações!

Passo 2. Defina um rota.

Aqui um ponto muito importante, a rota que você irá utilizar é a que vai facilitar o resgate da informação.

Por exemplo: se o local que você escolheu para seu palácio, foi sua casa, você criará uma rota que poderá partir da porta da frente, passar pela sala, ir até o quarto, passar pelo banheiro e ir até o quintal.

Logo esse será o trajeto que você sempre irá percorrer em sua mente quando quiser se lembrar de algo.

3º Passo: Identifique Locais específicos de armazenamento no caminho da sua rota.

Por exemplo se sua rota é a partir da porta da frente, você pode colocar um aviso grudado na porta. E ao entrar na sala pode colocar algo no sofá e algo na televisão, ao passar pelo quarto pode colocar algo na cama.

No banheiro pode usar o espaço debaixo do chuveiro e também pode adicionar algo no quintal.

Pronto, agora na próxima vez que você for decorar uma lista de compras por exemplo você vai usar esses lugares para se lembrar dos itens.

Passo 4: Associação.

Associe as ideias que quer lembrar, aos lugares estabelecidos em sua rota.

Por exemplo, faz de contas que você tem essa lista de compras:

Pão de forma

Tomates

Desodorante

Manteiga

Chinelo

e Feijão

Então você pode imaginar algo tipo assim, você chega na sua casa e tem um Pão de forma gigante dizendo seja bem vindo senhor.

Aí você entra na sala e vê que o seu sofá está todo sujo de tomate, e a televisão está ligada passando uma propaganda de desodorante.

Você vai para o quarto e vê que existe uma mulher coberta de manteiga na sua cama e tudo estão tão escorregadio que você entra no banheiro e pega seus chinelos rosas para tomar um banho no chuveiro.

Então já limpinho você vai relaxar no quintal onde tem um pé de feijão gigante que vai até o céu.

Legal né? Quanto mais surreal for as imagens que você associa mais fácil memorizar.

Claro que esse foi apenas um exemplo básico e você pode se lembrar de muito mais objetos... basta desenvolver um palácio mental maior e com mais lugares para armazenar mais informações na sua rota.

Então não perca tempo e comece agora o seu treinamento, crie o seu próprio palácio da memória e nunca mais esqueça nenhuma informação importante.

Lembre-se que não existe memória ruim, o que existe são pessoas com estratégias ruins de memorização.

Se você parar apenas alguns minutos para se dedicar a esse #hackmental eu tenho certeza que você vai melhorar sua habilidade de memorizar consideravelmente.

Afinal de contas esse é um método comprovado que traz resultados garantidos a qualquer um que venha a aplicá-lo.

Hack 22 Palavras Poderosas e Persuasivas Como Vender Mais Com Neuromarketing?

Você vai aprender quais são as palavras e expressões que você pode usar para modificar estados emocionais e tornar a sua comunicação muito mais persuasiva.

Muitas vezes as pessoas se comunicam de forma muito formal e sem emoção. E o simples fato de adicionar algumas dessas palavras

emocionais poderosas você pode facilmente intensificar o poder de qualquer mensagem.

Quer ver? Preste atenção, palavras que causam emoções negativas fazem as pessoas se sentirem angustiadas, palavras como agonia, decepção, brutal, depressão, desespero, desprezo, dor, estresse, falsidade, fracasso, frustração, horror, humilhação, pânico, pavor, ódio, urgência, vítima.

Você pode usar essas palavras para chamar a atenção. Porque elas apelam para o instinto de sobrevivência.

Agora se você quiser causar um impacto positivo

ATRAENTES: Acelerar, Alucinado, Apaixonado, Aprovado, Atestado, Bomba, Cérebro, Chance, Chocante, Descubra, Desejo, Desfrutar, Economize, Empolgante, Encanto, Enlouquecido, Explosão, Fácil, Fantástico, Impacto, Implorar, Impressionante, Incomparável, Incrível, Indescritível, Irresistível, Liberdade, Livre, Mágica, Magnético, Maravilha, Novo, Oportunidade, Passo a passo, Poder, Polêmico, Precioso, Prova real, Repercussão, Resultado, Revelar, Salvar, Simples, Solução, Sonho, Sossego, Transformação, Triplicar, Valioso, Vantagem, 100%...

NEGATIVAS: Brutalmente, Chocante, Desperdício, Distração, Drasticamente, Explosão, Falência, Guerra, Maluco, Mentira, Morrer, Nocautear, Paranóia, Polêmico, Proibido, Queimar, Ridículo, Serpente, Tentação, Tragédia, Trapaça...

EXPRESSÕES: Bater cabeça, Bom demais para ser verdade, De quebra, De queixo caído, Eu te conto mais..., Inimigo número 1, Me deixou louco, Não aguento ver isso, Ponta do iceberg, Ponto da virada, Sangue nos olhos, Tiro no coração, Ticket de ouro, Chave de ouro, Passaporte com visto carimbado para...

APELANDO PARA OS SENTIDOS: “Cheire o fresco aroma e olhe as vibrantes cores”, Cheire, toque, saboreie, olhe, ouça. Descreva cheiros, sabores, sons... Saboreie a sobremesa que vai te deixar de água na boca. Sinta a tranquilidade, a paz...

ESCASSEZ: Acaba amanhã, só até amanhã, esta palestra não será gravada, para os X primeiros, somente 40 vagas, última chance , estoque limitado, últimas vagas, ainda há vagas...

Meu propósito não é criar uma lista definitiva e esgotar o assunto aqui, mas apenas dar algumas ideias. Faça pequenas modificações em seus textos usando inteligentemente estas palavras e **perceba a diferença nos resultados**.

É um dos bons caminhos para se criar textos persuasivos.

Mas isso ainda é só o começo, para se tornar um copywriter você precisa ainda estudar sobre grandes nomes como David Ogilvy,

É importante ressaltar que persuasão não tem nada a ver com manipular, e sim com RECIPROCIDADE e sua capacidade de ajudar a outra pessoa a encontrar soluções reais para seus problemas.

Essa é uma das profissões mais bem pagas do mundo, empresários contratam copywriters para escrever sua carta ou vídeo de vendas.

Por isso se você quer aprender mais sobre esse assunto, pode procurar por livros e material do David Ogilvy, Dan Kennedy, Joe Vitale, Eben Pagan...

Já nos anos 70 surgiu a pnl, programação neuro linguística com uma redação hipnótica.

David Ogilvy criou uma das maiores agências de publicidade do mundo, responsável pela criação de grandes marcas como Dove e Rolls Royce.

Hoje em dia com a internet e evolução dos negócios online os copywriters se tornaram fundamentais para empresas que querem gerar resultados.

O guru de marketing Eben Pagan diz que mudanças nos títulos, palavras e *headlines* nas campanhas podem aumentar os resultados em 10 vezes (*somente mexendo nos textos!*).

E eu vou te mostrar agora como criar uma oferta irresistível em 5 passos:

Passo 1 - Capture a Atenção / Expectativa

Passo 2 - Problema / Reação / Solução

Passo 3 - Provas

Passo 4 - Bônus - Agregando Valor

Passo 5 - Escassez e Urgência

O grande erro da maioria das pessoas é pensar que vendas é manipular as pessoas para que elas comprem. Não!

Na verdade é quase que o contrário, uma boa carta de vendas é aquela que ajuda as pessoas a encontrarem uma solução para o problema que enfrentam.

Você pode se tornar um copywriter profissional?

Antes você precisaria estudar pnl, persuasão e marketing além de muito treinamento para aprender tal habilidade. Mas hoje em dia, já existem tecnologias que aceleram a criação quase que

automaticamente, como o software copywriter lab que permite criar textos hipnóticos em minutos.

Você pode entrar no site www.copywriterlab.com para ver mais exemplos de campanhas de marketing milionárias e templates de vendas altamente lucrativos.

Hack 23 Produtividade Como Ser Mais Eficiente?

Você alguma vez quis começar uma nova atividade ou mesmo um projeto novo mas aí desanimou e deixou pra lá?

Você sabe no começo a sensação é incrível, você decidiu fazer algo novo e está super empolgado. Mas aí quando é hora de fazer e colocar a mão na massa, você desanima e muitas vezes desiste.

Isso é frustrante não é mesmo? Quando você não tem motivação própria e tem sempre alguma desculpa.

Você é desses? Aquele que nunca chega até o fim, as coisas ficam sempre incompletas e muitas vezes você prefere procrastinar e curtir a preguiça ao invés de por em prática seus planos?

Pois seus problemas acabaram, eu vou te mostrar como criar compromissos sólidos eliminando a procrastinação e praticamente se obrigando a cumprir suas metas e planos.

Um experimento realizado pelo Dr. e professor de psicologia Gail Matthews na Universidade Dominican na califórnia, chegou a uma

conclusão interessante sobre comprometimento e como aumentar a probabilidade das pessoas concluírem suas metas.

Veja bem 267 pessoas foram recrutadas para participar do experimento mas apenas 149 completaram o estudo. Essas pessoas foram inicialmente divididas aleatoriamente entre 5 grupos. E cada grupo tinha uma tarefa específica.

O grupo 1 tinha apenas que imaginar seus objetivos e depois de 4 semanas dizer se conseguiu ou não completá-lo.

Já o grupo 2 tinha que escrever seus objetivos no papel.

O grupo 3 tinha que escrever os seus objetivos e dividi-los em uma lista de ações para realizá-lo.

O grupo 4 tinha que escrever seus objetivos, dividi-los em uma lista de ações e enviar para algum amigo ou familiar.

E finalizando o grupo 5 tinha que fazer tudo como escrever o objetivo, dividi-los em lista de ações, enviar para um amigo e ainda criar um relatório semanal para avaliar seu desempenho.

As pessoas do grupo 5 tiveram resultados significativamente melhores do que todos os outros grupos, isso porque elas tinham que prestar contas e enviar relatórios de progresso toda semana para seus amigos.

Isso praticamente as obrigava a serem mais eficientes e conscientes do seu próprio progresso pois estavam avaliando o seu desempenho constantemente.

Ou seja, se você quiser aumentar sua produtividade quantifique o seu progresso criando relatórios de desempenho. Como você foi essa semana, realizou as tarefas previstas, alcançou sua meta semanal?

Avalie o seu desempenho diariamente ou mesmo semanalmente para ter melhores resultados.

Segundo ponto interessante observado pelos pesquisadores, o grupo de pessoas que escreveu suas metas e enviou para um amigo teve resultados melhores do que as pessoas que não fizeram um compromisso público com alguém. Ou seja, criar um compromisso publico aumenta a sua motivação em realizar o que prometeu.

Terceiro e último ponto, as pessoas que escreveram seus objetivos e metas tiveram melhores resultados do que os que apenas imaginaram seus objetivos.

Você pode eliminar a procrastinação da sua vida e se tornar mais produtivo apenas seguindo esses 3 conceitos simples:

1. escreva seu objetivo principal em um papel
2. escreva uma lista de tarefas de tudo o que se deve completar para alcançar seu objetivo
3. envie essa lista para um amigo e peça para ele avaliar semanalmente seus resultados

Dessa forma você vai escrever seu objetivo, criar um compromisso público com seu amigo e ainda rastrear seu progresso vendo quais tarefas foram completadas. Sempre que completar uma tarefa basta riscá-la da lista.

Lembre-se

“Poucas pessoas fracassam, a maioria apenas desiste. “

Como disse Henry Ford, um dos nomes mais importantes da revolução industrial

O insucesso é apenas uma oportunidade de começar de novo com mais inteligência.

Hack 24 Os Segredos Da Sedução

Se você está precisando de um empurrãozinho pra achar sua cara metade, ou quer apenas aprender um pouco mais sobre a mente humana então se prepare para a apresentação.

Helen Fisher, doutora em antropologia biológica e professora da Universidade de Rutgers é especialista em cérebros apaixonados. Por mais de 30 anos ela tem feito pesquisas e experimentos relacionados a atração e o que leva ao sexo, a rejeição ou a relacionamentos duradouros.

Usando uma máquina de ressonância magnética ela avaliou o cérebro de centenas de pessoas que variavam entre pessoas apaixonadas, pessoas que haviam acabado de levar um fora e foram rejeitadas e também pessoas mais velhas com relacionamentos de mais tempo.

Com esses estudos ela fez uma série de descobertas sobre a psicologia da atração.

Uma das mais interessantes é a de que o cérebro leva pouquíssimos segundos para determinar se uma outra pessoa é atraente ou não. E se você dormiria ou não com ela.

Ou seja a primeira impressão é muito importante. Você pode até mudar a primeira impressão depois em outros encontros mas instintivamente em um primeiro contato seu cérebro já faz uma avaliação rápida da viabilidade sexual.

Claro que diversos outros fatores como o sistema de crenças, cultura, se a pessoa está disponível ou não entre outras coisas vão influenciar nas decisões e no seu comportamento. Mas esse processo subconsciente acontece você percebe ou não.

Por isso livros de sedução e paquera costumam citar muito a frase do David de Angelo: atração não é uma escolha e sim uma resposta biológica automática.

Exato! O cérebro humano evoluiu durante milhares de anos para garantir a sua sobrevivência, e o desejo sexual e o desejo de se reproduzir é uma das forças mais poderosas que existe na hora de garantir a sobrevivência da espécie.

Se você entende isso, você percebe porque o sexo pode ser usado como uma ferramenta de controle. Como é um processo reativo baseado no instintivo você pode usar conteúdo sexual para CAPTURAR a atenção de uma pessoa rapidamente.

Não é a toa que para vender roupas, muitas vezes nas propagandas e outdoors os modelos estão quase sempre sem roupas ou em poses sexuais.

Isso se repete entre os ídolos teens na música, e até mesmo na televisão e em programas tipo Faustão, ou Silvio Santos onde colocam lindas dançarinas para manter o público masculino assistindo.

Eu sei que você deve estar se perguntando: Mas e daí o que isso tem a ver com estratégias de sedução e como me tornar uma pessoa mais atraente ?

Existem vários truques para criar uma boa primeira impressão. Basta você pensar em nível instintivo. Eu preparei uma lista de #hacksmентаis que você pode utilizar para ganhar vantagem na hora de atrair, conquistar ou seduzir qualquer pessoa.

Primeiro #hackmental:

Tenha sempre uma postura não verbal aberta (antes mesmo de abrir a boca a sua linguagem não verbal já irá revelar muito a seu respeito) você pode transmitir insegurança ou confiança... simplesmente pela sua postura e comportamento.

Segundo #hackmental:

As micro expressões faciais revelam suas emoções portanto na dúvida, sorria! Esse ato simples dispara neurotransmissores relacionados ao prazer e ajuda a criar uma atmosfera mais aberta.

Terceiro #hackmental:

Utilize o seu toque como ferramenta de estimulação sexual. Por exemplo, você pode ir escalando acessos subconscientes da seguinte forma primeiro você dá um toque na mão, depois dá um toque no braço, um toque no ombro, um toque no rosto e finalmente um beijo.

Isso é chamado de kino escalation, que é quando você vai escalando sua ligação física com outra pessoa. Quanto mais toques e quanto mais íntimos os toques forem maior a estimulação sexual.

Então você pode aproveitar esse conceito simples na próxima vez que quiser aumentar a intimidade com outra pessoa.

Esses 3 #hacksmentais simples já vão aumentar em muito suas chances de ser percebido como uma pessoa atraente, isso porque a linguagem não verbal representa mais de 80% do processo de comunicação emocional, ou seja, na maioria das vezes você vai ser visto como alguém atraente mesmo sem falar nenhuma palavrinha.

E outra coisa, claro que esses conceitos todos funcionam melhor quando você está bem consigo mesmo e confiante, com boa auto estima.

Hack 25 Persuasão

Como Influenciar Pessoas?

Nessa apresentação você vai descobrir como aumentar a aceitação da sua mensagem e fazer as pessoas dizerem sim inconscientemente ao que você está dizendo, usando um princípio cientificamente comprovado.

Existe um estudo do departamento de psicologia da Universidade da Califórnia feito por Emily Falk e pelo phd Matthew Lieberman que provou um ponto interessante sobre rapport e o poder de influência.

A melhor forma de você criar uma conexão emocional rápida com outra pessoa quando estiver conversando com ela é mostrar que você realmente acredita no que está dizendo e mostrar seu entusiasmo sobre isso.

Veja bem, foi pedido a um grupo de estudantes para assistir a alguns programas de tv experimentais e escolher quais eles gostariam que fossem produzido e porque.

Enquanto assistiam e gravavam suas recomendações, esses estudantes tiveram sua atividade cerebral monitorada.

Os produtores iriam tomar a decisão de qual programa de tv produzir baseados apenas nos argumentos dos alunos que haviam feito as sugestões.

Já os pesquisadores que analisaram as atividades cerebrais dos

estudantes descobriram algo incrível. Quando os estudantes gostavam do programa o suficiente para querer compartilhar com outras pessoas, o cérebro deles ativava uma área chamada de junção temporoparietal.

Essa área específica é responsável por nossa habilidade de tentar adivinhar quais os pensamentos e sentimentos de outras pessoas, nossa habilidade de empatia. E sem surpresa, os estudantes que mais conseguiram convencer o grupo de produtores foi justamente aquele que mais ativou essa parte do cérebro.

Isso significa que a persuasão não é apenas influenciar outros a fazer o que você quer, mas sim o quanto **você acredita que aquela informação que você está passando será de fato útil, interessante ou relevante para quem recebe.**

Ou seja, se você não convence ninguém mesmo se esforçando muito. Chances são de que você realmente não acredite que aquele produto vai ser bom pra ela.

Quanto mais você acredita nisso, maior o seu poder de persuasão.

Imagine por exemplo se você como vendedor fosse vender um produto ruim, qual a chance de você conseguir convencer as outras pessoas se nem mesmo você acredita na eficácia do produto.

Em contrapartida, quando você acredita que é algo bom... você se sente entusiasmado sobre essa ideia então esse entusiasmo é captado emocionalmente pelas outras pessoas. Na sua entonação de voz, pelas suas expressões faciais e por vários outros canais sensoriais.

Você tem que acreditar que pode hipnotizar para hipnotizar. Isso porque o subconsciente da outra pessoa vai perceber sua expectativa positiva em relação a experiência e facilitar o seu trabalho.

Isso não é fantástico?

Você está vendo como tudo está interligado? Aprender sobre como o cérebro humano funciona te dá uma nova perspectiva do que é hipnose e sua relação com estratégias de persuasão e programação neuro linguística.

E quanto mais você pensa nisso mais intensas são as conexões que você faz com outros conhecimentos da psicologia e do comportamento humano.

Hack 26 Multiplicar Tempo Como Fazer O Dobro Na Metade Do Tempo?

Hoje você vai aprender a arte de conseguir fazer o dobro de tarefas na metade do tempo sem precisar criar um clone seu.

Imagine verdadeiramente poder se esforçar menos e conseguir gerar mais resultados. Tipo, poder estudar menos e ainda sim ter um aproveitamento melhor, do que estudando o dia todo.

Ou mesmo trabalhar menos e conseguir ganhar mais. Isso não seria incrível?

Então se você é uma pessoa inteligente e orientada a resultados e quer parar de perder tempo para se tornar uma pessoa mais focada e produtiva.

O neurocientista Earl Miller é um dos maiores especialistas do mundo em estudos sobre divisão da atenção e multi tarefas.

E ele concluiu depois de analisar o resultado de vários experimentos que o cérebro humano não funciona bem quando está fazendo várias tarefas ao mesmo tempo.

Segundo ele quando as pessoas acham que estão fazendo multitarefas, na verdade estão apenas trocando de uma tarefa para outra muito rapidamente. E toda vez que fazem isso, precisam pagar um alto preço cognitivo.

O fato é que quando completamos uma tarefa simples como responder um email, fazer um post no facebook, ou uma mensagem no celular, nosso cérebro é bombardeado de dopamina.

Um neurotransmissor associado a recompensa.

E claro que nosso cérebro adora a sensação de prazer gerado pela dopamina e então você faz cada vez mais multitarefa pelo prazer da gratificação instantânea.

E isso é péssimo porque condiciona um hábito ruim e o pior isso literalmente diminui a sua inteligência lógica e o seu qi.

Antes de te provar isso, vamos fazer um experimento simples.

Pegue uma folha de papel e um lápis para participar desse teste. Você também vai precisar de ajuda de outra pessoa para cronometrar seu tempo, então corre e chama alguém para te ajudar.

- caneta e papel na mão

Está pronto? OK! Então vamos lá... preste atenção!

Você deve fazer uma linha de cada vez e deve cronometrar seu tempo.

Quero que você faça isso, na primeira coluna você coloca números cardinais, na segunda coluna algarismos romanos e por último letras do alfabeto.

Faça isso até o número 10.

Ok? Quanto tempo você levou?

Agora vamos fazer diferente, ao invés de fazer uma linha de cada vez. Vamos fazer uma coluna de cada vez.

Preparado? Vai!

OK! Quanto tempo você levou agora?

Eu levei 20 segundos.

Ou seja, levei metade do tempo para fazer a mesma tarefa.

Você sabe porque isso acontece?

Na primeira vez houve perda cognitiva pela troca constante de contexto. E isso causou um grande desperdício de tempo.

E não é só isso, um experimento realizado na universidade de Londres chegou a uma conclusão ainda mais alarmante.

Participantes de um experimento que faziam multitarefa enquanto respondiam um teste tiveram uma queda média de 15 pontos no qi. Apresentando resultados de como se estivessem ficado uma noite inteira sem dormir...

Ou seja, fazer multitarefa literalmente diminui sua inteligência porque você acaba desperdiçando seus recursos cognitivos com a troca constante de contexto.

E pra piorar ainda mais, uma pesquisa da universidade de Sussex escaneou o cérebro de indivíduos que gostavam de assistir televisão, enquanto faziam outras tarefas e ficou evidente que eles tinham menor densidade no córtex cingulado anterior. Área que está associada com a empatia e controle emocional. Do que pessoas que gostam de fazer uma coisa de cada vez.

Isso não é incrível?

Esses experimentos servem para mostrar que nós seres humanos trabalhamos muito melhor quando estamos focados e concentrados em uma coisa só de cada vez.

E esse é o #hackmental de hoje, se você quer duplicar sua produtividade e ter um melhor aproveitamento do seu tempo, se condicione a fazer uma coisa de cada vez.

Isso é mágico!

Defina sua meta.

Defina quais tarefas serão necessárias para alcançar a meta.

Defina quais são as suas prioridades e elimine tudo que for desnecessário.

E então se concentre em realizar uma coisa de cada vez até alcançar sua meta. Esse é o verdadeiro segredo da produtividade.

Agora se você quiser se aprofundar mais no assunto, e aplicar esses conceitos mais a fundo no seu trabalho ou na sua empresa, tem um livro muito bom chamado Scrum- A arte de fazer o dobro na metade do tempo.

Lembre-se que a menor distância entre dois pontos é uma linha reta. Por isso não desperdice seu tempo nem sua energia mental andando em círculos.

Ao invés disso, foque em uma meta e lute até alcançá-la.

Como disse o mestre Yoda:

“Faça ou não faça, não existe tentar”

Hack 27 Como Ser Feliz

O Segredo Da Felicidade Verdadeira

Você já parou para pensar no que realmente dá sentido à vida?

As pessoas estão sempre procurando a felicidade como se ela fosse um lugar que você pudesse ir ou um objeto que você pudesse comprar.

Alguns dizem que você pode encontrá-la quando vai a igreja e faz suas orações, outros dizem que ela vem com um grande amor, outros já acreditam que felicidade é quando você enche o bolso de dinheiro ou quando tem a liberdade para fazer aquilo que quiser quando quiser.

Muitas vezes a felicidade pode ser difícil de ser atingida e muitas atividades que você acha que vão te deixar feliz, na verdade só trazem alegria momentânea.

Enfim, a felicidade realmente existe ? Ela pode ser alcançada?

O autor e professor de psicologia na universidade de Davis na califórnia, Dr. Robert Emmons é um dos maiores pesquisadores no que se refere a felicidade e o que faz as pessoas mais felizes.

Depois de anos de pesquisas analisando centenas de pessoas e vidas diferentes, ele chegou a uma conclusão interessante.

O segredo da felicidade é na verdade muito simples, ele se chama GRATIDÃO!

Sempre que você expressa gratidão ou se sente grato por algo, você descarrega o estresse emocional que estava acumulado melhorando não só seu estado mental, mas também a sua saúde.

Em 2003 o phd Philip Watkins e seus colegas fizeram um teste onde colocaram diversas pessoas para fazerem diferentes testes sobre gratidão.

Primeiro eles pediram para que um grupo dos participantes apenas pensassem em uma coisa pela qual fossem gratas por ter materialmente.

Para outro grupo pediram que pensasse em uma pessoa pela qual fossem gratos na vida.

E em outro grupo pediu se que escrevessem uma carta para a pessoa que fossem gratos.

Enquanto o grupo de controle foi pedido apenas para que pensassem em sua sala de estar.

Os resultados foram claros e óbvios, as pessoas que pensaram em alguém pela qual se sentiam gratas começaram a se sentir mais felizes do que as pessoas que pensaram apenas em um objeto.

E mais, as pessoas que escreveram a carta tiveram um aumento ainda maior em seu nível de felicidade e bem estar após o experimento.

Ou seja, isso significa que escrever um diário da gratidão como alguns cursos de auto ajuda ensinam realmente funciona.

E isso não é tudo, os pesquisadores descobriram ainda que se você EXPRESSAR sua gratidão para a pessoa que você pensou, ou seja você dizer pra pessoa pessoalmente, a sensação de felicidade é intensificada ainda mais.

Eu poderia citar ainda centenas de outros experimentos psicológicos relacionados a gratidão, mas para facilitar vou apenas descrever uma lista de 5 benefícios que vem com esse hábito de ser grato.

Primeiro, a gratidão gera mais gratidão. Mudando seu estado emocional para um estado de gratidão mesmo que 5 minutos por dia é suficiente para transformar sua vida aumentando sua felicidade no dia a dia.

Seja com uma oração, um momento de meditação ou criando um diário da gratidão.

Segundo benefício, você praticando a gratidão constantemente vai eliminar da sua mente raiva, estresse, depressão e sentimentos conflitantes...

Terceiro, as pessoas gostam mais de você quando você mostra gratidão a elas. Isso melhora relacionamentos, salva casamentos e negócios.

Quarto, a gratidão melhora o seu sono e te dá mais energia. Isso acontece porque o cérebro humano desperdiça muitos recursos enquanto está com raiva ou estressado.

Então praticando a gratidão você literalmente melhora também a sua saúde e sua disposição física.

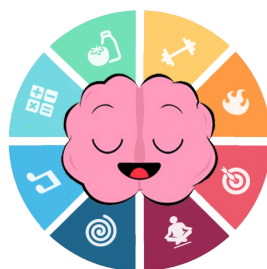
E há ainda estudos que mostram que a gratidão melhora sua capacidade cognitiva e habilidade de resolver problemas além de aumentar sua produtividade e sua capacidade de completar metas.

Faça um diário da gratidão anotando tudo o que as pessoas já fizeram de bom para você e que você é grato no seu dia. Ou aproveite o momento antes de dormir, para lembrar pelo que você é grato na sua vida.

E claro que, sempre que possível mostre sua gratidão para seus amigos, equipe ou familiares. Mostre que você se importa. Isso faz toda a diferença.

Como disse Mahatma Gandhi, “Não existe caminho para a felicidade, a felicidade é o caminho. Seja feliz”!

Academia Cerebral



**Você Gostaria De Poder Ter Esses Treinamentos Completos
Disponíveis No Seu Celular ?**

O Cérebro.fit é uma academia online para o seu cérebro. Ao acessar nosso portal você tem acesso a centenas de cursos e treinamentos que vão te ajudar a criar novas habilidades e hábitos saudáveis.

Além disso você encontra no app todos os #hacksmentais desse livro preparados de uma forma prática para você treinar todos os dias. Baixe agora o app no seu celular www.Cerebro.fit

BÔNUS

Curtiu os #hacksmentais disponibilizados neste livro?
Gostaria de continuar o seu treinamento?
Quer aprender mais 1 #hackmental exclusivo?

Como você leu tudo atentamente e chegou até aqui e eu sei que você realmente está falando sério sobre alcançar seu próximo nível, então eu quero te presentear com uma ferramenta especial que vai acelerar ainda mais os seus resultados.

Meditações Guiadas Para Auto Hipnose

Imagine poder reprogramar sua mente para eliminar a auto sabotagem e a procrastinação e ainda acelerar seu desenvolvimento pessoal.

Com a hipnose você obtém resultados mais rápidos. Por isso criamos uma série de áudios com técnicas de hipnose para você poder praticar auto hipnose e transformar a sua vida mudando sua mentalidade.

Você vai receber acesso ao download de um pacote de áudios em mp3 para que você possa se tornar uma pessoa mais confiante e produtiva.

Para baixar é bem simples:

1. Classifique o livro como 5 estrelas no amazon (clique em avaliar produto).
<https://www.amazon.com.br/gp/your-account/order-history/>
2. Escreva um comentário positivo usando um pouco das técnicas que aprendeu
3. Copie o seu comentário e cole ele nesse link para confirmar que você realizou os dois passos anteriores e baixe já o seu bônus.
>> <http://marcelomaiacursos.com/bonus>

Desde já, quero lhe agradecer de coração pelo tempo e atenção necessária na leitura deste livro. Sou profundamente grato e espero poder ter contribuído positivamente na sua evolução como pessoa.

E lembre-se de compartilhar essas dicas e informações com todos os seus amigos e familiares, juntos fazemos nossa parte por um mundo mais consciente. Afinal nunca se sabe, talvez você esteja há apenas um #hackmental de mudar a sua vida. =D



“A realidade é apenas uma camada da percepção.”

Marcelo Maia

Como hipnoterapeuta e autor de livros sobre hipnose eu realmente vejo todos os dias como as pessoas são incríveis. Trabalho pela evolução da consciência

humana e acredito que todos nós nascemos para ser uma luz na escuridão. E quando você deixa sua luz brilhar, você dá liberdade para as outras pessoas também brilharem. Conhecimento é poder. Abra sua mente!

Me siga nas redes sociais:

<https://www.facebook.com/marcelomaia.oficial>

<http://youtube.com/marcelomaia cursos>

<http://instagram.com/marcelomaia.oficial/>

Quer conhecer mais produtos do mesmo autor?

Acesse agora e veja meus treinamentos

www.MarceloMaiaCursos.com